

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

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

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
СИСТЕМ – 2019**

**Сборник научных трудов**

Брест 2019

УДК 330 (476)  
ББК 674.480.46  
А 43

**Рецензенты:**

**Павлючук Ю. Н.** – д.т.н., профессор кафедры управления предприятием Естественно-гуманитарного университета г. Седльце (Республика Польша)

**Киевич А. В.** – д.э.н., профессор кафедры «Финансы» УО «Полесский государственный университет» (г. Пинск, Республика Беларусь)

**Редакционная коллегия:**

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

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

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

**Костенко Н. В.** – доцент кафедры управления, экономики и финансов БрГТУ, к.э.н., доцент

**А 43** **Актуальные проблемы современных экономических систем:** сборник научных трудов; редкол.: А. Г. Проровский [и др.]. – Брест: издательство БрГТУ, 2019. – 187 с.

**ISBN 978-985-493-479-2**

Сборник научных трудов посвящен анализу проблем современных экономических систем и выработке рекомендаций по развитию предприятий различных сфер деятельности в странах Центральной и Восточной Европы.

Сборник научных трудов будет интересен преподавателям высшей школы, аспирантам, магистрантам и студентам экономических специальностей.

УДК 330 (476)  
ББК 674.480.46

ISBN 978-985-493-479-2

© Издательство БрГТУ, 2019  
© Коллектив авторов, 2019

---

## ПРЕДИСЛОВИЕ

В современном мире на развитие предприятий разных сфер деятельности влияют достаточно много факторов, которые требуют изучения и поиска путей их решения наиболее эффективным способом. Предприятия стран Центральной и Восточной Европы сталкиваются с рядом одинаковых проблем, и обмен опытом позволяет находить инструменты совершенствования организационно-экономических механизмов.

Первоочередной задачей в экономических системах является изучение проблем, влияющих на экономический рост. На макроуровне экономический рост обусловлен влиянием прямых и косвенных факторов. В первую очередь необходимо развивать строительную сферу, вкладывать инвестиции в капитальное строительство, стимулируя открытие новых предприятий и модернизацию существующих мощностей. При этом следует уделять внимание вопросам реструктуризации предприятий, что позволяет предприятиям решить проблемы структуры собственности.

Глобальные вызовы побуждают предприятия проводить цифровую трансформацию, которая носит комплексный характер в отличие от цифровизации. Современные информационные и компьютерные технологии все активнее внедряются в деятельность предприятий и необходимы новые механизмы управления инновационными процессами.

Важной задачей в развитии стран стало стимулирование предпринимательской инициативы, что требует поиска источников финансирования и инструментов государственной поддержки, развития государственно-частного партнерства.

Для всех стран Центральной и Восточной Европы необходимо развитие туристического потенциала, а создание соответствующей инфраструктуры требует интеграции интересов и внедрения механизмов государственно-частного партнерства. Туристический потенциал регионов позволяет формировать туристические кластеры путем развития агротуризма, восстановления древних архитектурных памятников и исторической справедливости, создания новых туристических маршрутов.

Решения проблем требуют предприятия в сфере антикризисного управления, документального обеспечения операций, внешнеэкономической деятельности, проведения электронных аукционов, что нашло свое отражение в данном сборнике.

Все вышеперечисленные проблемы в свою очередь требуют подготовки специалистов нового уровня с соответствующими профессиональными компетенциями и навыками. Внедрение новых форм обучения является приоритетом современной высшей школы, готовой поставлять на рынок труда востребованных специалистов.

А. Г. Проровский, А. А. Четырбок  
Брестский государственный технический университет, г. Брест,  
Республика Беларусь

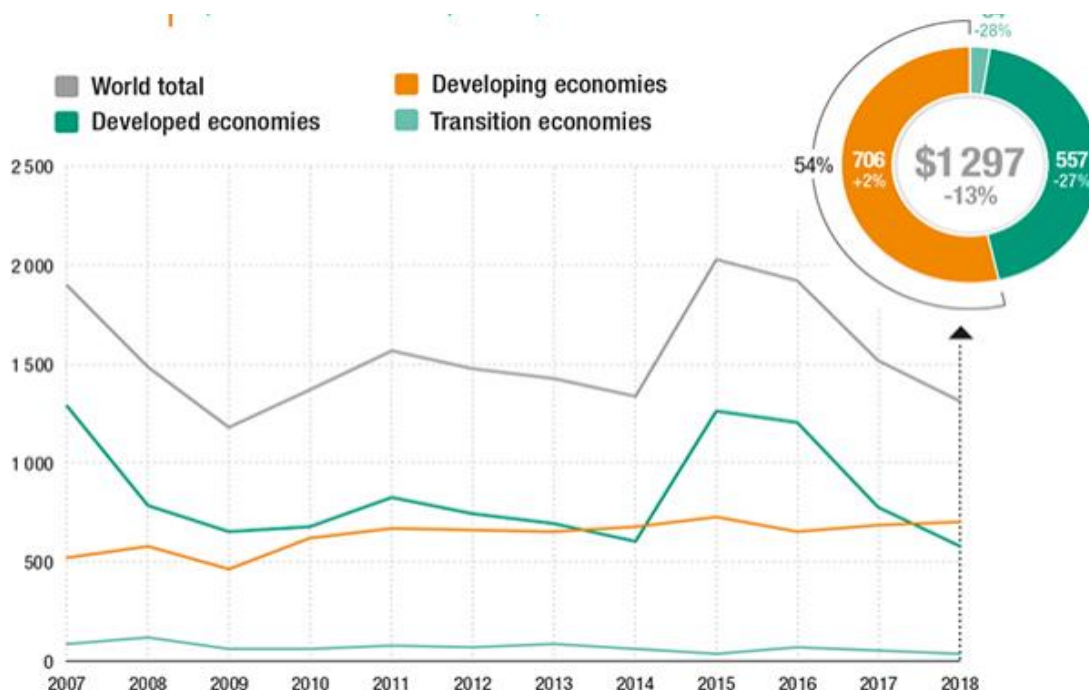
**АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА**

**A. Prarouski, A. Chetyrbock  
Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

**ANALYSIS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT  
OF THE INVESTMENT AND CONSTRUCTION COMPLEX**

Несмотря на общий рост, мировая экономика показывает признаки замедления в таких странах как Китай, Европейский союз, Российская Федерация. Это обусловлено как окончанием очередного экономического цикла, так и торговыми войнами в мировой экономике.

Глобальные потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ) продолжили сокращаться в 2018 году [1], уменьшились на 13 % до 1,3 триллиона долларов (рис. 1). Падение ПИИ третий год подряд в основном связано с крупномасштабной репатриацией накопленных иностранных доходов трансконтинентальных предприятий США (ТНК) в первые два квартала 2018 года после налоговых реформ, проведенных в этой стране в конце 2017.



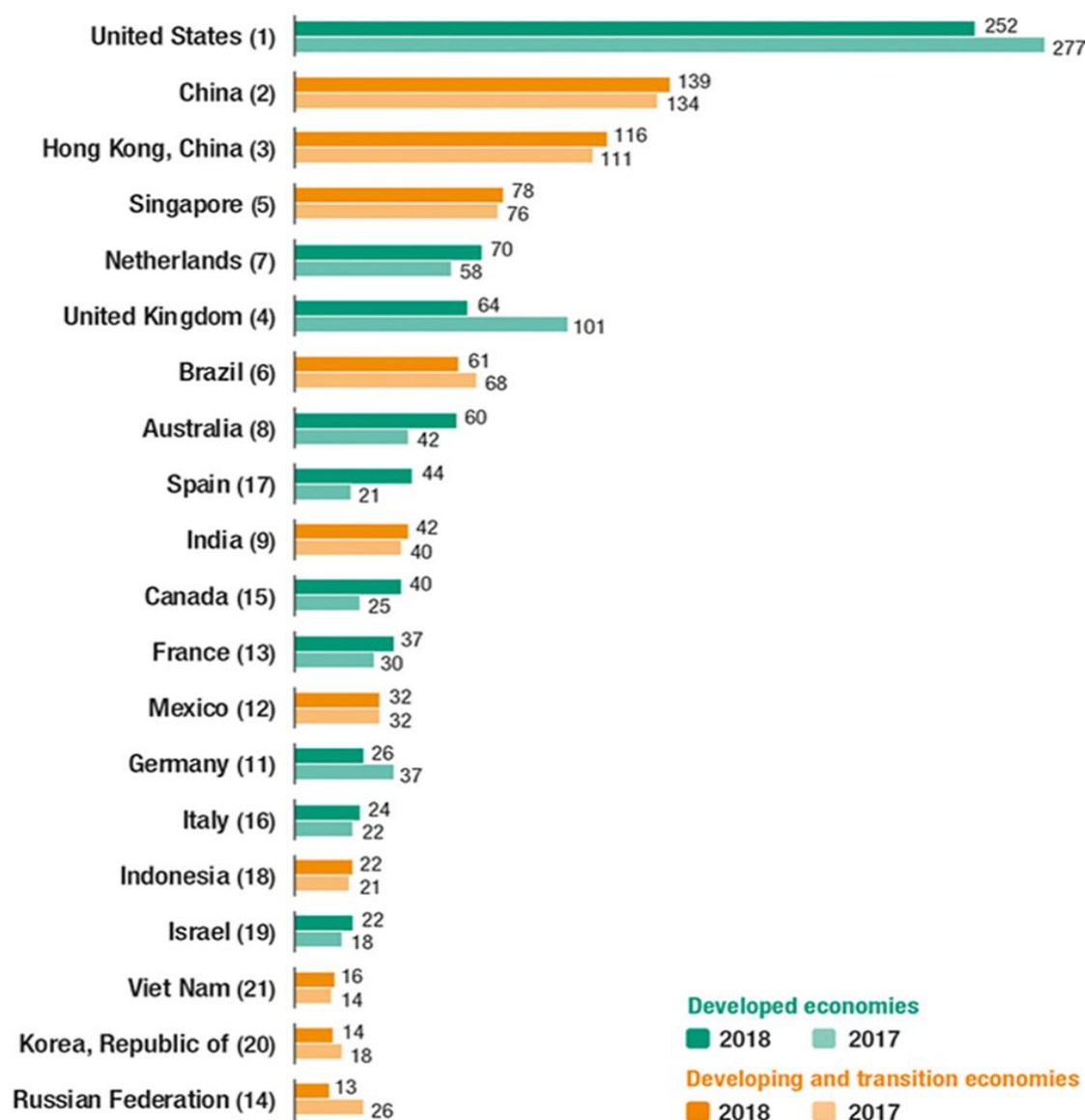
**Рисунок 1 – Глобальные потоки прямых иностранных инвестиций в 2007–2018 гг. (млрд долл. США) [1]**

Падение ПИИ, в первой половине 2018 года обусловленное налогами было смягчено во второй половине за счет роста транзакций. Стоимость трансграничных слияний и поглощений выросла на 18 %, чему способствовали ТНК США, использующие ликвидность в иностранных филиалах, которая больше не была обременена налоговыми обязательствами.

Потоки ПИИ в развитые страны достигли самого низкого уровня с 2004 года, сократившись на 27 %. Приток в Европу сократился вдвое – менее чем 200 миллиардов долларов. Несколько важных принимающих стран ТНК США зарегистрировали отрицательный приток. Потоки ПИИ в Ирландию и Швейцарию сократились до 66 млрд. долларов и 87 млрд долларов соответственно. Потоки ПИИ в Великобританию также сократились на 36 % до 64 млрд долларов, поскольку

новые инвестиции в акционерный капитал сократились вдвое. ПИИ в США также сократились на 9 % до 252 млрд долларов в среднем за последние 10 лет. Это снижение было связано, главным образом с падением на одну треть трансграничных продаж слияний и поглощений.

Потоки ПИИ в развивающиеся страны оставались стабильными, увеличившись на 2% до 706 млрд. долларов. В результате роста и аномального падения в развитых странах доля развивающихся стран в мировых ПИИ увеличилась до 54 %, что является рекордным показателем. Их присутствие в топ-20 принимающих стран осталось без изменений (рис. 2). Соединенные Штаты остаются крупнейшим получателем ПИИ, за ними следуют Китай, Гонконг (Китай) и Сингапур.



**Рисунок 2 – Прямые иностранные инвестиции по странам-реципиентам в 2017–2018 гг. (млрд долл. США) [1]**

Крупномасштабная репатриация средств ТНК Соединенных Штатов привела к отрицательному оттоку ПИИ, в результате чего Соединенные Штаты исчезли из списка 20 крупнейших стран с иностранными инвестициями в 2018 году (рис. 3). В целом вывоз ПИИ из развитых стран по группе сократился на 40 % до 558 млрд. долларов. В результате их доля в общемировых ПИИ снизилась до 55 % – самый низкий показатель за всю историю наблюдений. Тем не менее внешние инвестиции европейских ТНК выросли на 11 % до 418 миллиардов долларов. Франция стала третьей по величине страной-инвестором с оттоком ПИИ в размере более 100 миллиардов долларов в 2018 году.

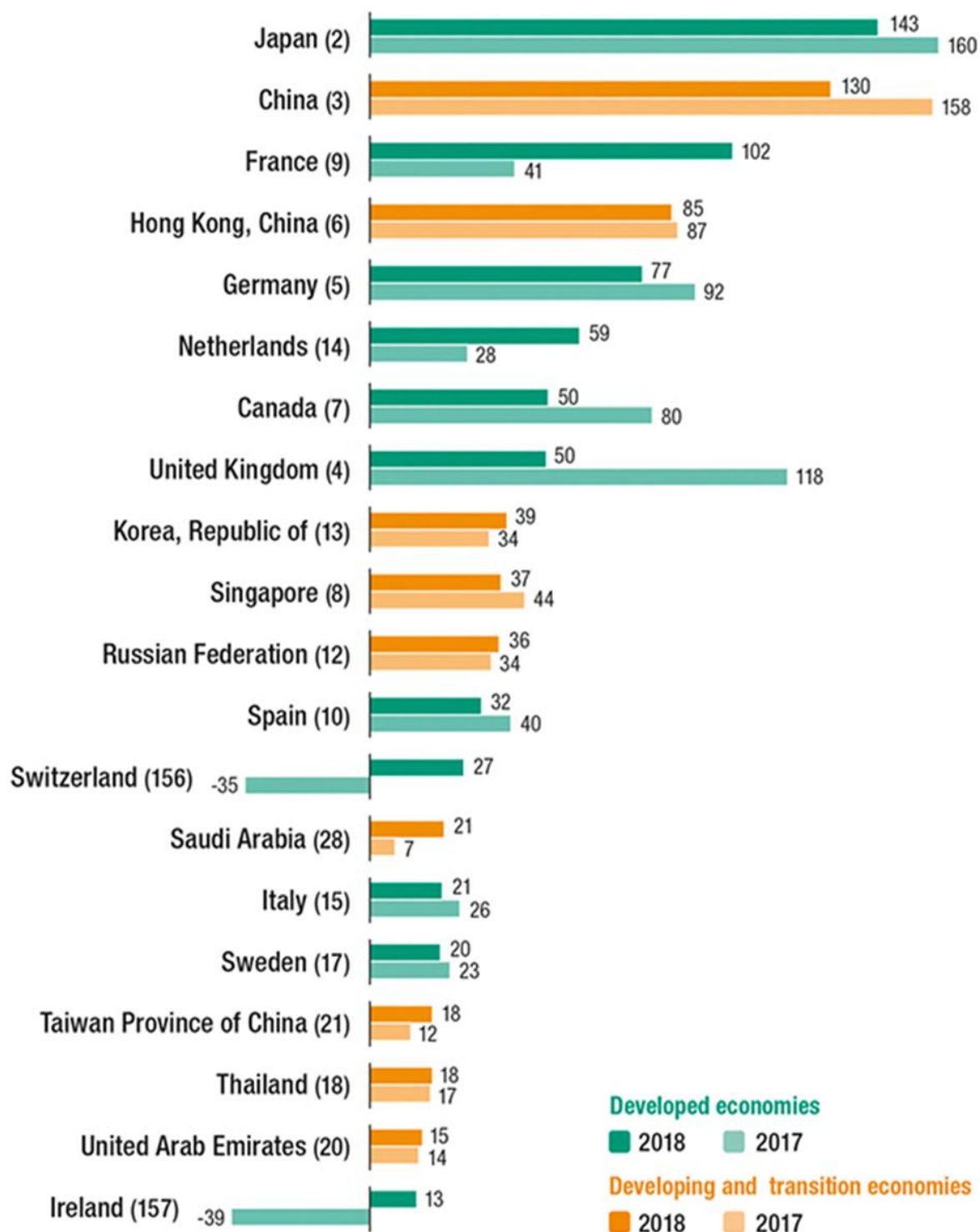
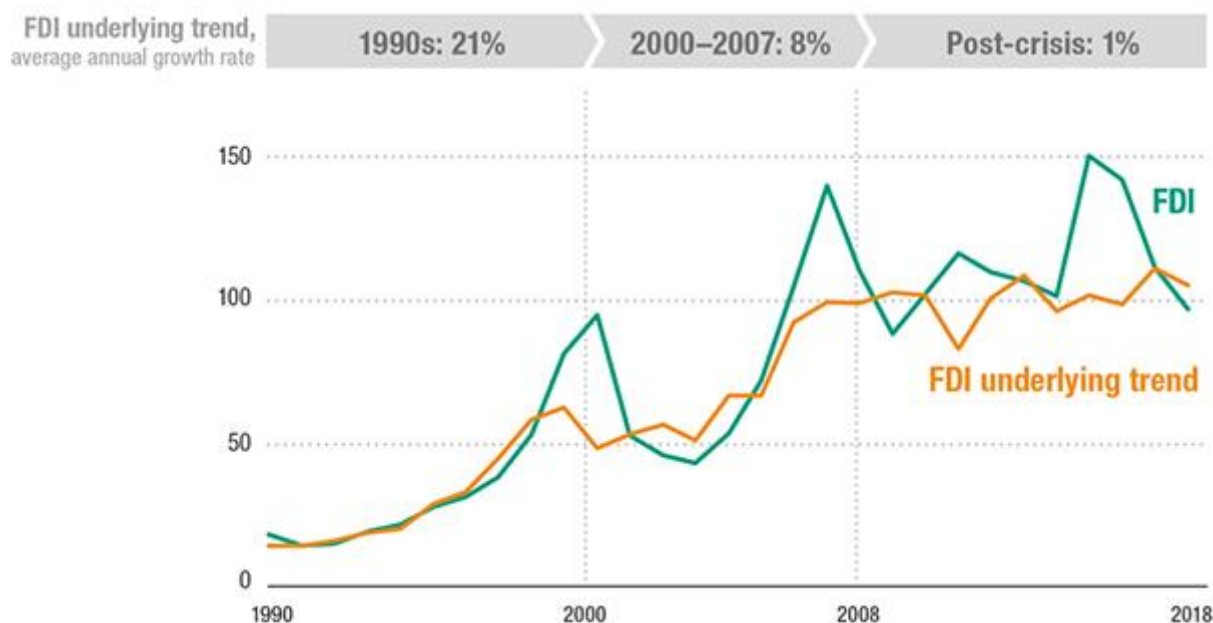


Рисунок 3 – Крупнейшие страны-инвесторы в 2017-2018 гг. (млрд долл. США) [1]

Внешние инвестиции ТНК из развивающихся стран сократились на 10 % до 417 миллиардов долларов. Отток средств из развивающихся стран Азии сократился на 3 % до 401 млрд долларов. Инвестиции китайских ТНК снижаются второй год подряд. Отток из стран Латинской Америки и Карибского бассейна резко сократился.

Базовая тенденция ПИИ с 2008 года демонстрирует анемичный рост. За исключением колебаний, вызванных разовыми факторами, такими как налоговые реформы, мегаполисы и нестабильные финансовые потоки, в этом десятилетии их показатель в среднем составлял всего 1% в год по сравнению с 8% в 2000–2007 годы и более 20 процентов до 2000 года (рисунок 4).



**Рисунок 4 – Прямые иностранные инвестиции 1990–2018 гг. (млрд долл. США) [1]**

Ключевые факторы долгосрочного замедления ПИИ – снижение нормы прибыли на ПИИ, все более привлекательные формы инвестиций и менее благоприятный климат инвестиционной политики.

Стоимость заявленных новых инвестиционных проектов оправилась от спада 2017 года, увеличившись на 41 % до 961 млрд долл. Основное увеличение произошло за счет удвоения проектов в Азии. Долгосрочный спад новых инвестиций в обрабатывающую промышленность, имеющий решающее значение для промышленного развития в развивающихся странах, был остановлен в 2018 году. В развивающихся странах стоимость объявленных проектов в области производства возросла на 68 % до 271 млрд долл. Большая часть увеличения произошла в Азии, объявленные проекты также заметно увеличились в Африке (до 60 %), но упали в Латинской Америке и Карибском бассейне. Большая часть продолжающегося расширения международного производства обусловлена нематериальными активами и неэмиссионными режимами зарубежных операций, таких как лицензирование и контрактное производство.

Рейтинг 100 лучших ТНК 2018 года подтверждает эту картину. Рост зарубежных продаж топ-100 ТНК опережает рост иностранных активов и иностранных сотрудников, что позволяет предположить, что ТНК могут выходить на зарубежные рынки с меньшим объемом операций. Кроме того, типичные промышленные ТНК с большим количеством активов в топ-100 снижаются в рейтинге, а некоторые выпадают.

В 2018 году ТНК из топ-100 ЮНКТАД инвестировали более 350 млрд долл. в НИОКР, что составляет более трети всех НИОКР, финансируемых бизнесом. Технологические, фармацевтические и автомобилестроительные ТНК являются крупнейшими инвесторами. Интенсивность НИОКР (по отношению к продажам) в топ-100 ТНК развивающихся стран значительно ниже. Международные новые инвестиции в НИОКР продолжают расти. За последние пять лет ТНК объявили о 5300 проектах НИОКР за пределами своих внутренних рынков, что составляет более 6 % от всех объявленных новых инвестиционных проектов и по сравнению с 4000 за предыдущие пять лет. Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой охватывают 45 % этих проектов. Большинство проектов, имеющих отношение к НИОКР, связано с относительно более низкой добавленной стоимостью в области проектирования, разработки и тестирования.

Инвестиции в основной капитал в экономике Республики Беларусь увеличивались в 2017-2018 гг. после трехлетнего падения (таблица 1). Основным драйвером роста является строительство атомной электростанции. В целом строительно-монтажные работы составляют около 50%, и только 2004–2008 гг. показатель снизился на 10 % [2].

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал в Республике Беларусь [2]

Показатель	2016	2017	2018
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах; млн. руб.)	18 710,0	21 033,7	25 004,4
в том числе:			
строительно-монтажные работы (включая работы по монтажу оборудования)	9 774,2	10 278,3	12 349,0
затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств	6 678,3	8 417,5	10 072,8
прочие работы и затраты	2 257,5	2 337,9	2 582,6
Индексы инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)	82,6	105,1	106,0
Удельный вес в общем объеме инвестиций, в процентах	100	100	100
строительно-монтажных работ (включая работы по монтажу оборудования)	52,2	48,9	49,4
затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств	35,7	40,0	40,3
прочих работ и затрат	12,1	11,1	10,3
Инвестиции в основной капитал за счет иностранных источников			
в фактически действовавших ценах; млн. руб.	1 744,7	2 181,6	2 305,4
в процентах от общего объема инвестиций	9,3	10,4	9,2

Иностранные инвестиции в экономику Республики Беларусь растут, но остаются на недостаточном уровне (около 10%) для ускоренного развития экономики. Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности (таблица 2) существенно не меняется: ведущими реципиентами инвестиций являются обрабатывающая промышленность и операции с недвижимым имуществом.

Таблица 2 – Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности [2]

Показатель	2016	2017	2018
Инвестиции в основной капитал, всего	18 710,0	21 033,7	25 004,4
в том числе:			
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	10,3	11,6	11,2
Горнодобывающая промышленность	1,2	1,8	2,4
Обрабатывающая промышленность	21,6	22,1	22,5
Снабжение электроэнергией, газом, паром, горячей водой и кондиционированным воздухом	12,8	14,0	11,8
Водоснабжение; сбор, обработка и удаление отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	2,1	1,3	1,5
Строительство	1,1	1,1	1,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	3,4	3,2	3,7
Транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность	10,3	10,0	9,7
Услуги по временному проживанию и питанию	0,9	1,4	0,7
Информация и связь	3,5	3,2	3,2
Финансовая и страховая деятельность	1,0	0,7	0,6
Операции с недвижимым имуществом	23,5	21,0	22,4
Профессиональная, научная и техническая деятельность	2,3	0,9	1,1
Деятельность в сфере административных и вспомогательных услуг	0,4	0,5	0,6
Государственное управление	1,2	1,3	1,5
Образование	1,0	1,2	1,4
Здравоохранение и социальные услуги	2,2	3,2	2,3
Творчество, спорт, развлечения и отдых	1,2	1,4	2,0
Предоставление прочих видов услуг	0,1	0,1	0,1



Структура источников финансирования инвестиционной деятельности Республики Беларусь меняется: уменьшается роль республиканского бюджета, что связано с сохранением макроэкономической стабильности (таблица 3).

Таблица 3 – Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования [2]

Показатель	2016	2017	2018
Инвестиции в основной капитал, всего	18 710,0	21 033,7	25 004,4
в том числе за счет:			
республиканского бюджета	17,1	16,6	13,0
местных бюджетов	6,7	8,4	8,4
собственных средств организаций	39,8	38,6	40,2
заемных средств других организаций	1,3	1,2	1,0
средств населения	12,6	11,9	11,7
иностраннх инвестиций (без кредитов (займов) иностранных банков	5,0	5,0	4,5
кредитов банков	13,7	12,9	14,0
из них:			
кредитов (займов) иностранных банков	2,8	3,8	1,9
кредитов по иностранным кредитным линиям	1,6	1,6	2,9
прочих источников	4,0	5,6	7,2

Инвестиции по областям остаются очень неравномерными как по объему, так и по структуре (таблица 4).

Таблица 4 – Инвестиции по областям Республики Беларусь [2]

Показатель	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
	Миллионов рублей			Проценты рост			Структура по областям		
Республика Беларусь	18 710,0	21 033,7	25 004,4	82,6	105,1	106,0	100	100	100
области и г. Минск:									
Брестская	1 838,6	2 360,6	2 806,8	83,1	115,8	108,2	9,8	11,2	11,2
Витебская	1 691,7	1 775,7	2 265,6	87,5	99,1	112,7	9,0	8,4	9,1
Гомельская	2 580,0	2 984,0	3 358,8	64,3	109,5	102,5	13,8	14,2	13,4
Гродненская	2 930,6	3 972,4	4 054,0	93,5	126,8	92,6	15,7	18,9	16,2
г. Минск	3 756,3	3 851,3	5 190,1	82,1	97,8	122,2	20,1	18,3	20,8
Минская	4 525,4	4 823,7	5 604,8	94,8	98,4	99,5	24,2	22,9	22,4
Могилевская	1 364,5	1 256,1	1 712,6	69,6	85,5	118,8	7,3	6,0	6,8

Фактически объём подрядных работ вырос в 2018 г. (впервые с 2011 г.), т. к. в 2013 году наблюдался восстановительный рост. Но количество подрядных организаций после пика 2014 г. падает четвертый год подряд (таблица 5).

Таблица 5 – Характеристика деятельности подрядных организаций Республики Беларусь [2]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Число организаций строительства, единиц	8 947	9 548	10 082	11 133	11 351	10 173	9 515	8 718	8 514
Объем подрядных работ в фактически действовавших ценах, млрд руб.	26 583,0	40 101,0	69 170,9	94 989,1	105500,5	92 255,8	8 107,8	8 600,0	10 074,3
в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году	x	106,7	91,4	104,7	94,3	88,7	85,2	96,3	105,2

Строительство жилья остается на низком уровне (418 м кв на 1000 чел.) относительно пика 2010 г. (699 м кв), несмотря на изменение тенденции в 2018 г.

Ввод в эксплуатацию жилых домов и число построенных квартир на 1000 человек населения в Республике Беларусь отражены в табл. 6.

Таблица 6 – Ввод в эксплуатацию жилых домов и число построенных квартир на 1000 человек населения в Республике Беларусь [2]

Показатель	1995	2005	2010	2015	2016	2017	2018
Ввод в эксплуатацию общей площади жилых домов, м <sup>2</sup>	191	392	699	533	451	399	418
в том числе:							
в городах и поселках городского типа	216	366	710	482	418	362	384
в сельских населенных пунктах	137	457	665	705	565	531	542
Число построенных квартир, единиц	2,7	4,5	8,9	5,9	5,2	4,6	4,9
в том числе:							
в городах и поселках городского типа	3,2	4,3	9,7	6,0	5,4	4,7	5,2
в сельских населенных пунктах	1,5	4,9	6,7	5,3	4,5	4,2	4,2

Тенденции инновационного развития строительного комплекса:

1. Цифровизация управления строительством. В последнее время быстро улучшается управление строительством и становятся доступными пакеты программ для проведения торгов и оценки, управления проектами, планирования, управления персоналом, выставления счетов, учета и многого другого [3].

2. Использование дронов. Дроны, оснащенные камерами и другой электроникой, помогают получать доступ к удаленным местам, собирать данные, проводить проверки безопасности, контролировать ход реализации проекта и многое другое.

3. Зеленый дизайн и строительные технологии. Сущность зеленого проектирования и строительства заключается в усилиях по созданию ресурсосберегающих и экологически ответственных строительных проектов. Он включает в себя все аспекты строительства, а также планирование и проектирование, снос и очистку.

4. Устойчивость, тесно связанная с экологичными технологиями, устойчивость может быть определена как более широкая политика использования методов и бизнес-моделей, которые делают мир лучше. В то время как практика «зеленого» строительства действительно направлена в основном на уменьшение углеродного следа конкретного строительного проекта, устойчивость имеет более широкие цели. Среди элементов практики устойчивого строительства:

- Сохранение природной среды;
- Эффективное использование ресурсов;
- Содействие социальному прогрессу и культуре.

5. Модульные, сборные здания. Поскольку компоненты изготавливаются в заводских условиях, погодные задержки практически отсутствуют. А отходов очень мало, так как они и остатки материалов немедленно перерабатываются. Модульные дома, как правило, дешевле и быстрее строятся, так как бригады знакомы с методами сборки.

6. Растущие материальные затраты. Рост затрат будет наблюдаться в отношении стали и пиломатериалов из хвойных пород дерева. Также рост затрат ожидается на привлечение рабочей силы.

7. Сокращение рабочей силы. В условиях относительно низкого уровня безработицы в экономически развитых странах и относительно высокой активности в строительстве нехватка квалифицированной строительной рабочей силы создает проблемы для инвестиционно-строительного комплекса. Строительные организации инвестируют в обучение, чтобы обучить существующих работников необходимым навыкам, будут вкладывать средства в инструменты и технологии.

8. Инвестиции в оборудование для обеспечения безопасности. Строительные предприятия будут инвестировать в более совершенное оборудование для обеспечения безопасности.

9. Информационное моделирование зданий (BIM). BIM – это технология создания компьютерных представлений зданий, дорог и инженерных сетей. BIM не только расширяет возможности сотрудничества, но и снижает затраты на строительство и способствует более безопасному и быстрому процессу строительства и сокращению инцидентов, связанных с безопасностью. BIM скоро станет требованием строительных норм.

#### **Литература**

1. Организация Объединённых Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019\\_overview\\_ru.pdf/](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_ru.pdf/). – Дата доступа: 08.11.2019.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 08.11.2019.

3. Совершенствование инвестиционно-строительных процессов на рынках Центральной и Восточной Европы: сб. науч. тр. / Брестский гос. техн. ун-т; под ред. А. Г. Проровского. – Брест: Издательство БрГТУ, 2018. – 168 с.

**Н. П. Четырбок, А. Г. Проровский**  
**Брестский государственный технический университет, г. Брест,**  
**Республика Беларусь**

#### **ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БЕЛАРУСИ ПОСРЕДСТВОМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ «PRINTEL»**

**N. Chetyrbock, A. Prarouski**  
**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

#### **INTRODUCTION OF INNOVATIVE EDUCATIONAL TECHNOLOGIES IN BELARUS THROUGH THE INTERNATIONAL TECHNICAL ASSISTANCE PROJECT «PRINTEL»**

В статье содержится краткий анализ тенденций в сфере образования, а также анализ актуальности внедрения инновационных форм обучения. Представлены направления реализации проекта «PRINTEL» и результаты анкетирования преподавателей и студентов по используемым и актуальным инновационным образовательным технологиям.

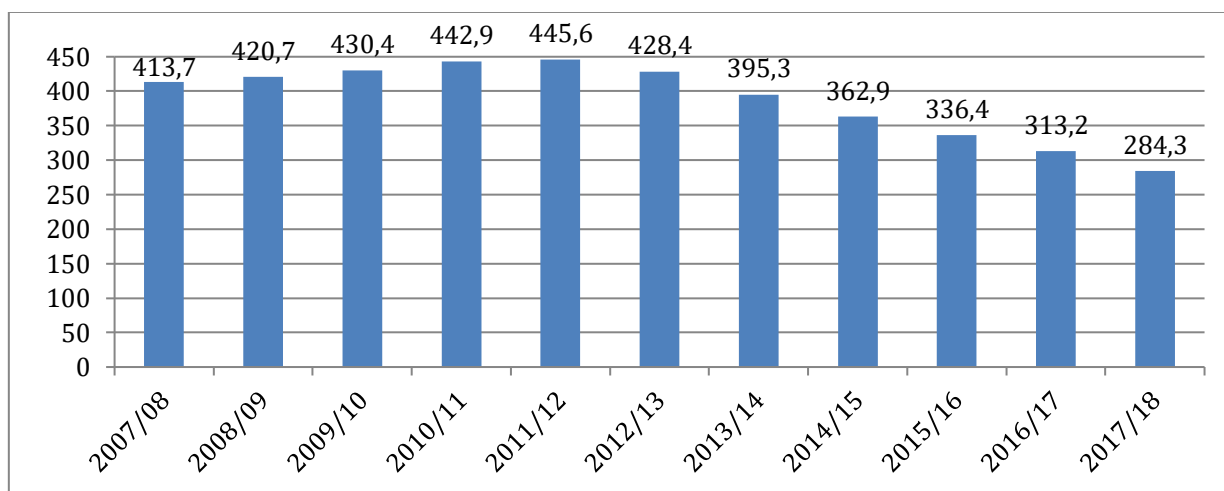
The article contains a brief analysis of trends in education, as well as an analysis of the relevance of the introduction of innovative forms of education. Represented the directions of the project "PRINTEL" and the results of the teachers and students survey about used innovative educational technologies.

Перед высшими учебными учреждениями Беларуси остро стоит вопрос совершенствования образовательных услуг, внедрения новых образовательных технологий, формирования маркетинговой политики, направленной на потребности обучающихся. В европейских и российских вузах достаточно активно используют инновационные образовательные технологии, что ориентирует часть потенциального белорусского рынка абитуриентов на обучение за рубежом. Это обстоятельство в совокупности с демографической тенденцией приводит к существенному снижению количества студентов в белорусских высших учебных заведениях.

Так, в 2018 году в Республике Беларусь насчитывается 51 учреждение высшего образования, из них 42 – учреждения государственной формы собственности и 9 – частной.

В 2017/2018 учебном году в вузах обучалось 284,3 тыс. студентов (159,8 тыс. на дневной форме получения образования, 1,3 тыс. на вечерней, 123,2 тыс. на заочной). Как видно на рисунке 1 количество учащихся с 2007/2008 года обучения постепенно росло, но с 2011/2012 учебного года началось снижение количества студентов и на данный период снизилось в 1,6 раза (рисунок 1) [1].

Качество образования традиционно связывается с обеспечением общества высококвалифицированными специалистами. Для выполнения этой цели в рамках рыночной экономики высшая школа должна всесторонне совершенствовать процесс обучения, развивать воспитательную работу, прививать студентам умение самостоятельно пополнять свои знания, творчески ориентироваться в достижениях науки и культуры. На методическом уровне идет поиск формирования содержания программ учебных дисциплин, учебно-методической литературы, учебников, которые способствовали бы процессу педагогического взаимодействия, поиску прогрессивных форм организации обучения студентов.



**Рисунок 1 – Количество студентов Республики Беларусь, тыс. чел.**

Источник: <http://www.belstat.gov.by/>

Переосмысление содержания учебных планов и программ обучения диктуется появлением государственных образовательных стандартов нового поколения, которые повышают, с одной стороны, ответственность вузов за программы обучения, а с другой, предоставляя возможность самостоятельно разрабатывать рабочие программы, значительно расширяют требования к организационно-методическому обеспечению самостоятельной работы студентов.

По уровню квалификации профессорско-преподавательского состава практически все вузы имеют достаточно приемлемый уровень. Так, в системе высшего образования на 2017/2018 учебный год работало 20 871 человек основного (штатного) персонала, из которых 1338 имели учёную степень доктора наук, 8368 – кандидата наук. 1175 человек имело учёное звание профессора, 7220 – доцента, внешних совместителей – 2387. Таким образом, остепе-

ненность в масштабах страны преподавательского состава высших учебных заведений в среднем составила 46,5%. Однако анализ использования преподавателями инновационных форма обучения позволяет сделать вывод, что многие инновационные форм обучения просто неизвестны или в силу объективных причин недоступны к использованию в образовательном процессе.

Решению этого непростого вопроса способствует реализация ряда проектов материально-технической помощи, в частности, проекта «Изменение в образовательной среде: продвижение инновационного преподавания и обучения для улучшения образовательной деятельности студентов в странах Восточного партнёрства», далее «PRINTeL». Целью проекта является улучшение образовательной деятельности студентов в странах-партнерах в соответствии с целями европейской стратегии 2020 путем содействия развитию инноваций в преподавании и обучении, поддержки интеграции технологий и исследований, распространения передового опыта.

Модернизация высшего образования в Армении, Грузии и Беларуси в соответствии с Болонскими принципами призвана укрепить сотрудничество в области образования и повышения квалификации преподавателей между ЕС и странами-партнёрами, а также внутри стран-партнеров, посредством продвижения виртуальной мобильности преподавателей и студентов и совершенствования ресурсов и средств непрерывного образования.

В рамках проекта «PRINTeL» для анализа методов обучения и преподавания, а также современных средств и технологических средств, были составлены две анкеты – «Оценка потребностей в профессиональном развитии преподавательского состава» и «Оценка потребностей в обучении студентов». Цели вопросников заключались в сборе соответствующей информации о методах преподавания и обучения, применяемых в БрГТУ, и их поддержке техническими средствами, а также в изучении потребностей преподавателей и учащихся в инновационных методах и технических средствах в областях применения.

Целью онлайн-анкет является внедрение в БрГТУ инновационных и технологически усовершенствованных методов обучения и преподавания, а также современных технологических средств.

Онлайн-анкеты были разосланы примерно 160 преподавателям и около 550 студентам БрГТУ, из них 39 преподавателей и 126 студентов заполнили онлайн-анкеты. Большая часть респондентов (92,3 %) были штатными преподавателями.

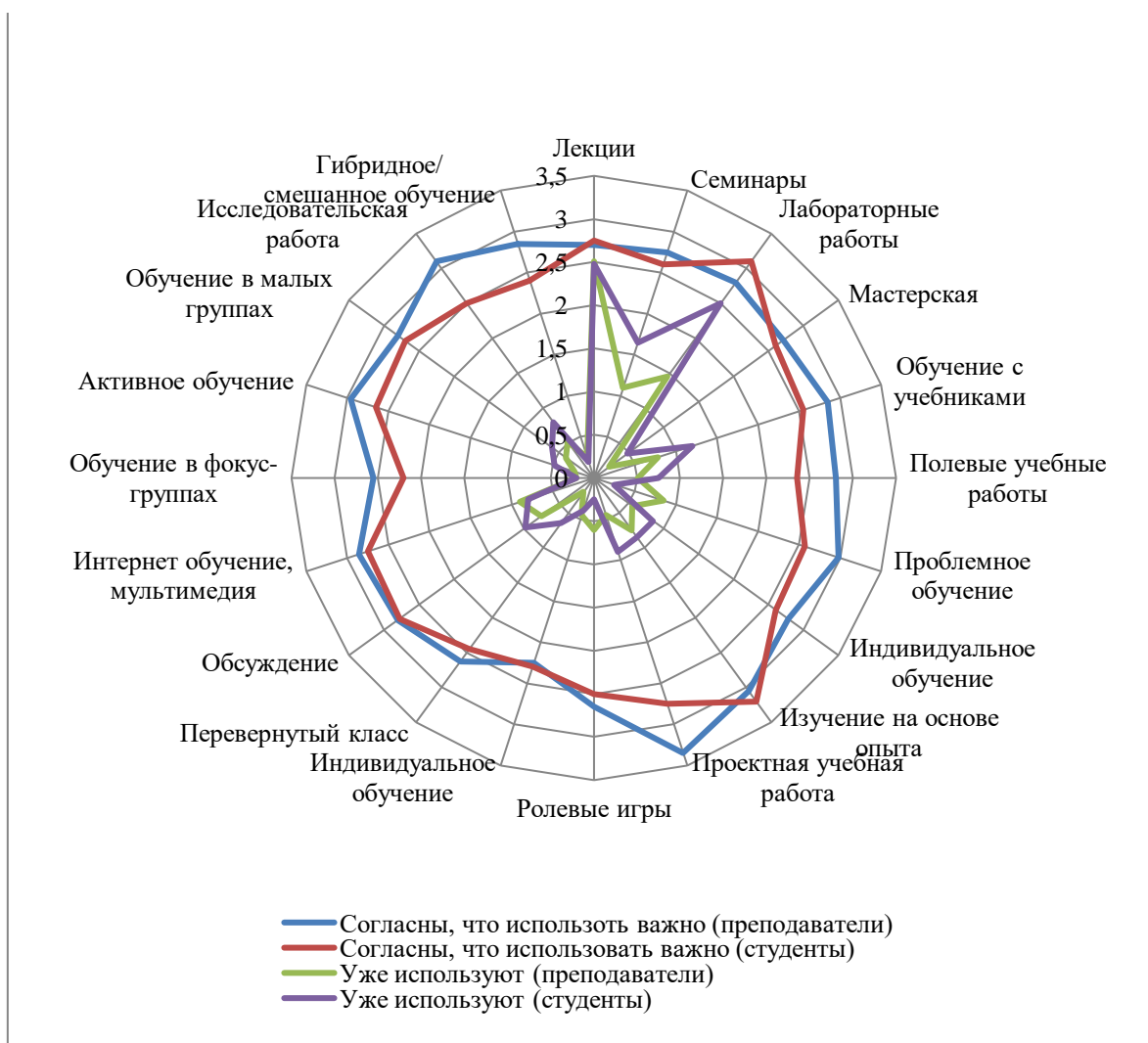
Большинство из них были ассистенты (41 %), доценты (28,2 %) и старшие преподаватели (23,1%).

Проведенное в БрГТУ исследование показало, что среди преподавательского состава наиболее предпочтительными стилями и подходами преподавания являются (таблица 1):

Таблица 1 – Наиболее предпочтительные стили и подходы

Участники проекта	Использовать важно	Уже используют
Студенты	Изучение на основе опыта Лабораторные работы	Лекции Лабораторные работы
Преподаватели	Проектная учебная работа Гибридное смешанное обучение Активное обучение Проблемное обучение	Лекции Лабораторные работы

При этом мы наблюдаем полное соответствие мнения студентов и преподавателей относительно уже используемых методов обучения и отсутствие общей позиции относительно наиболее важных и перспективных образовательных методов. По мнению преподавателей, наиболее желательными формами обучения в БрГТУ являются: проектные учебные работы, активное обучение, перевернутый класс и гибридное/смешанное обучение (рисунок 2).



**Рисунок 2 – Степень важности стилей преподавания и оценок в соответствии с оценками преподавателей и студентов**

Такая ситуация объясняется пониманием преподавателями в теории важности и актуальности инновационных форм образования, но отсутствие практического их применения. То есть студенты просто не знают, что из себя представляют те или иные образовательные формы. К таким формам относят: гибридное и смешанное обучение, обучение – перевернутый класс, геймификация образования, использование видеоматериалов (видеолекции) и др. К инструментам, используемым в данных методах обучения, относят: web-сервис Trello, систему дистанционного обучения (СДО) Moodle, электронное портфолио, видео лекции, игровые элементы лекционных занятий и др.

Внедрение данных инновационных форм обучения позволит оказывать на более высоком уровне образовательные услуги в соответствии с требованиями современного мира.

### Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа: 15.11.2019.
2. Инновационное образование: теория и практика: материалы Междунар.И 66 науч.-практ. конф., Минск, 22–23 дек. 2011 г. / ГУО «Акад. последиплом. образования»; редкол.: С. А. Аксютин [и др.]. – Минск: АПО, 2011. – 571 с.
3. Краевский, В. В. Основы обучения. Дидактика и методика: учеб. пособие для вузов / В. В. Краевский, А. В. Хуторской. – М.: Academia, 2007. – 348 с.
4. Инновационные процессы в образовании: учебно-методическое пособие. – Нижневартовск: Изд-во Нижне-варт. гос. ун-та, 2014. – 133 с.

**Н. В. Костенко, О. И. Гулевич**  
Брестский государственный технический университет, г. Брест,  
Республика Беларусь

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ФРАГМЕНТАЦИЯ РЫНКА УСЛУГ В УСЛОВИЯХ  
ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

**N. Kostenko, O. Gulevich**  
Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus

**INTERNATIONAL FRAGMENTATION OF THE MARKET OF SERVICES  
IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY**

В статье рассмотрены институциональные аспекты формирования цифровой экономики в Республике Беларусь. На уровне предприятий акцент сделан на рынок услуг, которому также присуща международная фрагментация, что позволяет оптимизировать затраты и концентрировать ресурсы на наиболее важных задачах. При разработке мобильных приложений рекомендуется использовать универсальную платформу Scorocode, которая повышает эффективность вложения инвестиций.

The article considers the institutional aspects of the formation of the digital economy in the Republic of Belarus. At the enterprise level, the emphasis is on the services market, which also has international fragmentation, which allows optimizing costs and concentrating resources on the most important tasks. When developing mobile applications, it is recommended to use the universal Scorocode platform, which increases the efficiency of investments.

Совершенствование рынка цифровых услуг в Республике Беларусь началось с продвижения спроса на цифровые услуги на макроуровне в образовании, здравоохранении и предоставлении государственных услуг в Интернете. Одновременно цифровая трансформация продвигается не только на рынке услуг, но и в материальном производстве, с целью уменьшения цифрового разрыва.

В Республике Беларусь сформирована определенная институционально-правовая база, направленная на внедрение цифровой экономики, что позволило на макроуровне осуществлять поддержку процессов цифровой трансформации.

В результате Республика Беларусь второй год подряд занимает по Индексу развития информационно-коммуникационных технологий 32 место в мире, опережая все страны СНГ [1]. Среди стран СНГ, Беларусь одна из первых на законодательном уровне утвердила соответствующую Государственную программу развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы [2].

Данная программа полностью направлена на развитие информационно-коммуникационных технологий, а именно: информационно-коммуникационная инфраструктура, инфраструктура информатизации, цифровая трансформация.

Направлениями развития цифровой экономики до 2020 года являются:

дальнейшее формирование единого информационного пространства для оказания электронных услуг как в рамках отдельных видов деятельности, так и на основе интеграции информационных систем;

предоставление доступа к открытым данным;

создание условий для использования электронных услуг, стимулирующих их востребованность;

увеличение объема производства и безопасного потребления высокотехнологичных и наукоемких ИКТ товаров и услуг;

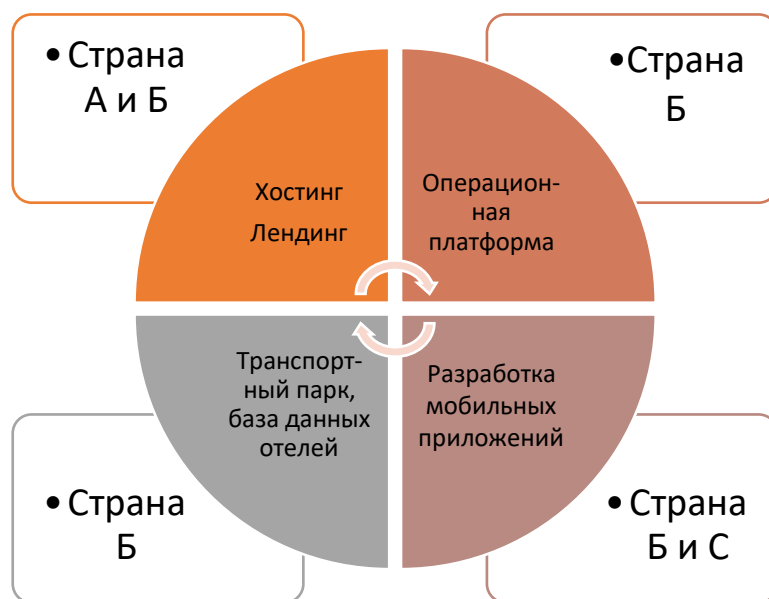
повышение эффективности работы организаций, ориентированных на производство и реализацию товаров и оказание услуг [2, с. 14].

Цифровая экономика подразумевает не только установку современного оборудования или программного обеспечения, но и фундаментальные изменения в подходах к управлению, корпоративной культуре, внешних коммуникациях. В результате повышаются производительность каждого сотрудника и уровень удовлетворенности клиентов, а компания приобретает репутацию прогрессивной и современной организации.

Организации, основанные на цифровых технологиях, создают на базе технологических платформ, позволяющих соединить воедино продавца и покупателя, предоставляя ему широкий спектр продуктов, которые он может купить, что в свою очередь повышает доход за счет масштабирования и международной фрагментации. Международная фрагментация компании, которая занимается бронированием отелей, заказом такси и других услуг отражена на рис. 1.

Из рис. 1 мы видим, что хостинг сайта осуществляется на серверах страны Б, а лендинг – страны А. Операционная платформа, транспортный парк и база данных отелей базируются в стране Б, а разработка мобильных приложений может проводиться не только своими силами, но и с использованием универсальных платформ страны С.

Эффективность управления предприятием требует постоянного усовершенствования внедрения информационных и компьютерных технологий, направленного на улучшение коммуникаций с клиентами. На предприятии ООО «ПроБелЛайт» предложено внедрение современной платформы взаимодействия, а разработку мобильных предложений отдать на аутсорсинг, благодаря внедрению универсальной платформы.



**Рисунок 1 – Международная фрагментация на рынке услуг**

В современном мире гаджеты постоянно совершенствуются, что требует развития коммуникационных процессов.

Для iOS, Android-смартфонов и планшетов специализированные агентства создают подобное за месяц-два, затрачивая 100–300 часов своих специалистов.

Сегодня разработчики предлагают следующие виды решений:

- простые (делаются по шаблонам, без баз данных, 70–140 часов для устройств Apple);
- поддерживающие интеграцию с базами данных (делаются с помощью backend-платформ типа Scorocode, 140-210 часов для iOS);
- для предприятий (интегрируются с бизнес-процессами, используют как базы данных, так и память устройства, от 210 часов для iOS) [3].

В целом время и затраты на простое, среднее и сложное мобильное приложение приведены в табл.1.



Таблица 1 – Типы разработки мобильных приложений

Показатели	Простые	Средние	Сложные
Аренда помещения	30	75	90
Проектирование и дизайн	15	40	80
Разработка	120	290	515
Тестирование	8	25	40
Управление проектом	12	21	54
Итого	185	457	779
Стоимость, руб.	120000	290000	515000
Итог при использовании платформы backend-разработки (-50%)	522	312	125

Источник: Сколько времени и денег нужно на создание мобильного приложения / Обзор команды Scorocode. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/flood/17286-app-creation-time> – Дата доступа: 10.11.2019 г.

Разработчики облачной backend-платформы Scorocode предлагают упростить программирование серверной части, воспользовавшись платформами backend-разработки. Это эффективно, потому что доля backend-работ (включая core) в программировании приложений составляет около 80 % – на front уходит только пятая часть времени. В результате компания получает готовый SDK, который включает в себя моделирование данных, PUSH, email- и SMS-уведомления, облачное хранилище, серверный код на JavaScript, аналитические инструменты и управление пользователями. Он помогает сократить количество задействованных сотрудников (даже в сложных приложениях можно обойтись без архитектора и разработчика баз данных, системного администратора и одним-двумя системными разработчиками вместо двух-трех) и снижает долю серверного программирования в разработке до 30 % [3].

Это особенно положительно влияет на сроки создания всего продукта (то, что без BaaS-платформы можно написать за 18 месяцев, с ней делается в 2-3 раза быстрее), потому что больше всего времени на серверную функциональность тратится в начале, и пока не создана база, frontend писать невозможно. Плюс автоматически решается вопрос с облачными сервисами для хостинга данных и инструментами анализа серверной нагрузки на приложение. За использование платится комиссия, как у любого облачного сервиса.

В мировой практике внедряется немало способов сокращения издержек на разработку приложений. В будущем стоимость разработки (как и сроки) должна продолжать снижаться за счёт появления новых готовых инструментов разработки и развития технологий в направлении унификации данных.

Например, уже сейчас есть гибридная система React Native, разработанная компанией Facebook, которая работает с нативными компонентами операционных систем iOS и Android. То есть это вариант кроссплатформенной разработки, которая, за счет взаимодействия с разными ОС напрямую, выглядит так, как будто приложение писали под каждое устройство отдельно. На данном этапе целесообразно внедрение платформы средней по сложности, охватывающей несколько процессов: система бронирования «в один клик», которая включает: вызов такси, аренду квартиры, грузовое такси, оплату. Платформа включает около 20 мониторов, личный кабинет, поддерживается авторизация через соцсети, интеграция с сервером или сайтом, с платежными системами. Дополнительно могут быть встроены: функциональность обратной связи, выставление оценок, выстраивание рейтингов. Для нескольких платформ они делаются за 3–6 месяцев (300-800 часов) [3].

Внедрение платформы Scorocode имеет ряд преимуществ, табл. 2.

Таблица 2 – Конкурентный анализ платформы Scorocode

Традиционный подход		Платформа Scorocode	
Вид разработки	Время, ч	Вид разработки	Время, ч
Структура данных	80	Встроенные инструменты для проектирования структуры данных	40
Развертывание СУБД	16	Готовые сервисы с реляционными и NOSQL СУБД	0
Restful API	80	Автоматическая генерация restful API на основе структуры данных	0
Серверная логика	160	Готовый SDK для работы со смежными сервисами для серверного кода	80
Механизмы управления пользователями	160	Готовые механизмы управления пользователями	0
Авторизация	80	Готовый сервис авторизации OIDC	0
Итого:	576		120

Составлено авторами на основе данных: Scorocode [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://scorocode.ru/>. – Дата доступа: 10.11.2019 г.

При традиционной технологии необходимы три специалиста: backend-разработчик, архитектор, системный администратор. Для платформы Scorocode нужен только Fullstack-разработчик, обеспечивающий разработку frontend, создающий backend-архитектуру без дополнительных квалификаций. Основным конкурентным преимуществом является то, что Scorocode на 60 % дешевле стоимости решений зарубежных конкурентов, а также то, что Scorocode разворачивается на любом облачном IaaS провайдере либо on-premise (на локальных серверах клиента) [3].

Внедрение платформы Scorocode разворачивается на любом облачном IaaS провайдере либо on-premise (на локальных серверах клиента). Эффективность внедрения платформы Scorocode отражена в табл. 3.

Таблица 3 – Эффекты от внедрения платформы Scorocode

Показатели	Традиционный подход	Платформа Scorocode	Эффект
Количество часов	576	120	456
Российский рубль	720000	150000	570000
Белорусский рубль	23000	4790	18210
Число разработчиков	3	1	2

Из табл. 3 мы видим, что от внедрения разработки мобильного приложения на платформе Scorocode повысится эффективность использования ресурсов, поскольку позволит сократить на 26,3 % временные и денежные затраты, а количество разработчиков уменьшить на 33,3 %. Отход от традиционного подхода к работе с универсальными платформами несомненно повышает экономическую эффективность и позволяет направить высвобожденные средства на другие направления, например, на работу с персоналом.

В заключение следует отметить, что международная фрагментация на рынке услуг позволяет оптимизировать ресурсы, которые распределяются между странами. Предложенный подход к разработке мобильных приложений на платформе Scorocode позволит сэкономить инвестиции компании в разработку мобильных приложений, а также интегрировать их с имеющимися базами данных клиентов в социальных сетях и, следовательно, расширить границы географического рынка.

### Литература

1. Measuring the Informaton Society Report 2018. Volume 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2018/MISR-2018-Vol-1-E.pdf> – Дата доступа: 10.11.2019 г.
2. Об утверждении Государственной программы развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы. [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 марта 2016 г., № 235. Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=12551&p0=C21600235&p1=1> – Дата доступа: 08.11.2019 г.
3. Сколько времени и денег нужно на создание мобильного приложения. Обзор команды Scorocode [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/flood/17286-app-creation-time> – Дата доступа: 10.11.2019 г.

**Andrzej Pieczywok, dr hab. prof. Uczelni**  
**Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszcy**  
**a.pieczywok@wp.pl**

**ZNACZENIE BEZPIECZEŃSTWA KULTUROWEGO W EUROPIE.**  
**ZARYS PROBLEMU**

**THE IMPORTANCE OF CULTURAL SECURITY IN EUROPE.**  
**OUTLINE OF THE PROBLEM**

Artykuł zawiera istotę i podstawowe obszary bezpieczeństwa kulturowego, w tym pojęcia i uwarunkowania. Jego celem jest przeanalizowanie najważniejszych zagrożeń dotyczących bezpieczeństwa kulturowego, tożsamości narodowej i kryzysu kultury. Autor wiele miejsca poświęcił też edukacji wobec zagrożeń bezpieczeństwa kulturowego człowieka. Zakończenie składa się z podsumowania i ogólnych wniosków.

The article contains the essence and basic areas of cultural security, including concepts and conditions. Its purpose is to analyze the most important threats related to cultural security, national identity and cultural crisis. The author also devoted a lot of education to the threats of human cultural security. The ending consists of a summary and general conclusions.

**Słowa kluczowe:** bezpieczeństwo, zagrożenia, kultura, bezpieczeństwo kulturowe

**Keywords:** security, threats, culture, cultural security

**Wprowadzenie**

Problem związków kultury i bezpieczeństwa, a zwłaszcza wpływu kultury na bezpieczeństwo w Europie, nie jest nowy, a raczej jest tak stary, jak ludzkie cywilizacje i kontakty między nimi. Zawsze też był to problem wieloaspektowy, choć współczesny świat stwarza szczególne warunki do kontaktów międzykulturowych, spotkań i wymiany informacji, przepływu myśli, idei i wzorców kulturowych. Wieloaspektowość polegała przede wszystkim na tym, że różnice kulturowe stawały się powodem konfliktów i wojen, a tendencje do dominacji kulturowej prowadziły do niszczenia innych kultur czy wręcz całych cywilizacji. Aby w pełni zrozumieć znaczenie bezpieczeństwa kulturowego w Europie należy w pierwszej kolejności zrozumieć czym jest to bezpieczeństwo i jakie są najważniejsze jego zagrożenia.

Warto na samym początku zasygnalizować, że bezpieczeństwo kulturowe jest nową subdyscypliną wiedzy o bezpieczeństwie. Zyskało szybko ugruntowaną pozycję wśród nauk o bezpieczeństwie. Niewątpliwie wzrost znaczenia kultury zarówno w teoretycznych opracowaniach większości nauk, jak i w praktycznych działaniach niemal we wszystkich dziedzinach życia człowieka powodują, że podejście kulturowe jest jednym z najważniejszych we współczesnej nauce.

**Istota i podstawowe obszary bezpieczeństwa kulturowego**

Bezpieczeństwo kulturowe jest kategorią wyodrębnioną i powiązaną z ogólną kategorią bezpieczeństwa<sup>1</sup>. Bezpieczeństwo kulturowe jest trudniejsze do doprecyzowania niż inne aspekty bezpieczeństwa państwa. Wynika to ze specyfiki kultury, jej tworzenia, a także miejsca w polityce i działalności państwa. Bezpieczeństwo kulturowe ma podstawowe znaczenie dla bezpieczeństwa państwa, tak jak kultura jest istotnym elementem tożsamości narodowej<sup>2</sup>. Z tego względu podlega polityce państwa, jego kontroli, analogicznie jak bezpieczeństwo wewnętrzne i zewnętrzne. Trudność w tym segmencie bezpieczeństwa polega jednak na tym, że nie jest możliwe w czasach globalizacji zamknąć granice krajów przed wpływem innych, obcych prądów, idei, wartości, mody czy kanonów kulturowych. Takie próby podejmowane w krajach totalitarnych prowadziły do patologii, napięć, a

<sup>1</sup> Champion, M. *Bezpieczeństwo kulturowe mniejszości narodowych i etnicznych w Polsce. Wybrane problemy na przykładzie mniejszości karaimskiej*, [w:] *Changing the World: Social, Cultural and Political pedagogies in Civileducation* / M. Champion (red.), K. Rabis. – Kraków: Wyd. Uniwersytet Pedagogiczny, 2013. – S. 230.

<sup>2</sup> Nikitorowicz, A. *Ukraińcy Podlasia. Dylematy tożsamościowe*. – Kraków: Wyd. «Impuls», 2014. – S. 22-26.

także konfliktów społecznych, a w rezultacie - do pogorszenia stanu bezpieczeństwa. Ponadto, wymiana kulturowa istniała zawsze między poszczególnymi grupami i wpisana jest - w pewnych granicach - w dynamikę i rozwój kultury. Dodatkowo sama kultura staje się upolityczniona a konflikty na jej tle zyskują przez to upolitycznienie dodatkowy wymiar ideologiczny<sup>3</sup>.

Trudność w mierzalności bezpieczeństwa kulturowego oraz niewymierność jego zagrożeń, tyczy się przede wszystkim stanu braku na większą skalę konfliktów zbrojnych. Wówczas wyższą rangę posiada podmiotowe spojrzenie na ten aspekt bezpieczeństwa kulturowego. Czas działań wojennych cechuje się nieco odmienną logiką, a zagrożenie istnienia dóbr kultury jest podobne jak zagrożenie życia poszczególnych jednostek w państwie i narodzie.

Podejmowane próby zdefiniowania bezpieczeństwa kulturowego wskazują na kilka istotnych dla tej kategorii elementów: zachowanie tożsamości kulturowej, czystości języka, kultury, istotnych dla narodów zwyczajów i religii, wolności myśli, stylu życia, praw przynależności etnicznej, płci. Inna grupa definicji akcentuje zagrożenia tożsamości kulturowej, widząc je w naruszeniach praw grup etnicznych, prawa do kultury i innych gwarantowanych międzynarodowo praw. Podkreślają one ścisłe związki między bezpieczeństwem kulturowym a prawami i wolnością człowieka. Większość definicji w sposób pośredni wiąże bezpieczeństwo kulturowe z bezpieczeństwem narodowym. Niektóre z nich łączą bezpieczeństwo kultury symbolicznej z ochroną dziedzictwa kulturowego narodu. Wiele definicji odnosi bezpieczeństwo kulturowe zarówno do praw jednostki, jak i grup etnicznych oraz narodu zorganizowanego w państwo narodowe.

Zbiorowa próba zdefiniowania pojęcia bezpieczeństwa kulturowe została podjęta na konferencji w Berlinie w 1999 r. Zdaniem uczestników konferencji, bezpieczeństwo kulturowe jest wymiarem, jakże często niedocenianego bezpieczeństwa ludzkiego. Składa się z bezpieczeństwa jednostkowego oraz poczucia zbiorowej tożsamości, które są tak charakterystyczne dla naszego postmodernistycznego świata. Zawiera – choć się do tych aspektów nie ogranicza – wolność myśli, sumienia, mowy, stylu życia, przynależności etnicznej, płci, poczucie przynależności do stowarzyszeń, związków, obejmuje także kulturalne i polityczne współzawodnictwo<sup>4</sup>.

Grażyna Michałowska pojęcie bezpieczeństwa kulturowego definiuje w wymiarze narodowym. Według niej bezpieczeństwo kulturowe w wymiarze narodowym oznacza warunki, w których społeczeństwo może utrzymywać i pielęgnować wartości decydujące o jego tożsamości, a jednocześnie swobodnie czerpać z doświadczeń i osiągnięć innych narodów. Jest więc stanem pewnej równowagi niezbędnym, lecz ani teoretycznie, ani empirycznie niemożliwym do określenia<sup>5</sup>.

Bezpieczeństwo kulturowe to przede wszystkim utrwalanie i podtrzymywanie wartości składających się na tożsamość kulturową narodu, państwa oraz regionu. Polityka zmierzająca do zapewnienia bezpieczeństwa kulturowego polega na utrwalaniu i umacnianiu składników decydujących o ciągłości tożsamości kulturowej. Składniki te zaliczyć można do tradycji kulturowych narodu i społeczności regionu lub innego podmiotu bezpieczeństwa. Treści wchodzące w skład bezpieczeństwa kulturowego cechuje duży subiektywizm. Wyrażają one bowiem wartości duchowe integrujące naród, lub społeczność kontynentu, a nawet organizacji międzynarodowej (Unia Europejska). Często odwołują się one do symboli będących pochodną tych wartości. Jednocześnie ich horyzont czasowy jest bardzo długi, ponieważ zazwyczaj cechuje je związek z tradycją i dążenie do jej kontynuowania<sup>6</sup>. Główna rola w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa kulturowego, którego obiektem jest grupa społeczna lub jednostka, przypada państwu. Duży wpływ mają tu także uregulowania międzynarodowe. Cele dotyczące bezpieczeństwa kulturowego częściowo nakładają się na niektóre cele związane z zewnętrznym bezpieczeństwem w sferze społecznej np.: problemy związane z migracjami czy też zachowania mniejszości narodowych. W literaturze przedmiotu można spotkać się z poglądem, iż kwestię tożsamości a tym samym

<sup>3</sup> Trochowska, K. *Kompetencje międzykulturowe dla bezpieczeństwa i obronności. Teoria i praktyka*. – Warszawa: Wyd. «AON», 2016. – S. 63.

<sup>4</sup> [www.toda.org/conferences/berlin/papers/tehranian.html](http://www.toda.org/conferences/berlin/papers/tehranian.html) [dostęp: 04.05.2019].

<sup>5</sup> Michałowska, G. *Bezpieczeństwo kulturowe w warunkach globalizacji*, [w:] *Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe u schyłku XX wieku* / D.B. Bobrow, E. Haliżak, R. Zięba (red.). – Warszawa: Wyd. «Scholar», 1997. S. 132.

<sup>6</sup> Soroka, P. *Polistrategia bezpieczeństwa zewnętrznego Polski. Ujęcie normatywne*. – Wyd. Warszawa: «Towarzystwo Wiedzy Obronnej», 2005. – S. 132.

kwesję bezpieczeństwa kulturowego lokuje się w sferze bezpieczeństwa społecznego lub społeczno-kulturowego<sup>7</sup>.

### **Zagrożenia dla bezpieczeństwa kulturowego**

Kryzys kulturowy i poczucie zagubienia współczesnego człowieka są poniekąd konsekwencją braku równowagi między nierównomiernym rozwojem sfery dotyczącej jego mentalności a dokonującym się wokół postępowaniem technicznym i technologicznym. Rozpoznanie ryzyka odbywa się przez analizę szans i zagrożeń ze strony otoczenia przedsiębiorstwa z uwzględnieniem jego mocnych i słabych stron<sup>8</sup>. Rozwój świadomości kulturowej nie idzie bowiem w parze z rozwojem nowoczesnych technologii, powodując ironiczny paradoks nienadążania człowieka za jego własnymi wynalazkami – jak gdyby nie dorósł on jeszcze do właściwego korzystania z nich<sup>9</sup>. Nawiązuje do tego Feliks Gross, pisząc na temat efektów krótkotrwałej (po drugiej wojnie światowej) pomocy amerykańskiej (zwanej *technical assistance*), która miała na celu podniesienie gospodarcze pierwotnych społeczeństw Afryki poprzez wdrażanie tam technicznych urządzeń i nowoczesnych – jak na owe czasy – środków produkcji. Jednak te szczytne zamierzenia nie powiodły się, gdyż okazało się, że efekty zmierzające do wzrostu dobrobytu zależą przede wszystkim od mentalnej strony użytkowników tych cywilizacyjnych osiągnięć, którzy w różny sposób i z różnym pożytkiem dla siebie i swego rozwoju mogą z nich korzystać<sup>10</sup>.

Zagrożenia kulturowe w zakresie bezpieczeństwa mogą być rozpatrywane również w kontekście państwa, jako tożsamość narodowa, której osłabienie obniża obronność państwa. Wśród źródeł zagrożeń wymienia się: globalizację, transformację i modernizację, regionalizm, migracje. Tożsamość widziana w tej perspektywie jest tożsamością grupy społecznej subiektywną (świadomość odrębności) i obiektywną (materialne i niematerialne czynniki swoiste dla grupy, wyróżniające ją od innych grup tego samego rzędu). Z tego punktu widzenia w centrum analiz staje tożsamość narodowa, najpełniej realizowana w obrębie państwa. Tożsamość narodowa w tym ujęciu jest identyfikacją ze społecznością, która w przekonaniu jednostek i grup społecznych zaliczających siebie do tej społeczności, powinna być politycznie integralną (zjednoczoną w granicach jednego państwa) i niezależną społecznością (posiadającą jedną, odrębną organizację państwową). Kulturę uznaje się w tym wypadku za podstawowy składnik tożsamości danego narodu, wyrażający jego charakter i odrębność, konstytuujący jego ciągłość. Podkreśla się przy tym znaczenie metodologicznego podziału na kulturę materialną, duchową (symboliczną) i społeczną, przydatną do opisu i diagnozowania stanu społeczności narodowej czy ponad- lub transnarodowej.

Przeciwdziałanie zagrożeniom w bezpieczeństwie kulturowym związane jest z kształtowaniem poczucia bezpieczeństwa w zakresie przestrzegania kultury bycia i kultury bezpieczeństwa. Należy podkreślić, że edukacja wielokulturowa jest procesem, który odrzuca rasizm i inne formy dyskryminacji w przestrzeni publicznej, akceptuje zaś i popiera pluralizm. Edukacja ta przenika program i metody nauczania stosowane w szkole, a także interakcje pomiędzy uczestnikami procesu kształcenia.

Kształtowanie człowieka w procesie edukacji przeciwdziałającej zagrożeniom kulturowym - niezależnie od tego czy jest to działanie zinstytucjonalizowane (szkoła, instytucje państwowe i samorządowe), zakład pracy, czy naturalne (w rodzinie, w bliższym i dalszym środowisku społecznym) czy w drodze samokształcenia - ma za swój cel dopomóc ludzkiej jednostce w poznaniu i zrozumieniu siebie, poznaniu i zrozumieniu otaczającego ją świata (rzeczywistości przyrodniczej i kulturowej), rozwinięciu własnych zdolności i zainteresowań, ukształtowaniu własnego charakteru, światopoglądu, postawy wobec siebie i świata. Proces ten trwa całe życie człowieka - bo zmienia się sam człowiek (etapy rozwoju biologicznego i psychicznego - dzieciństwo, młodość, dojrzałość, starość), zmieniają się w związku z tym jego funkcje i zmienia się (ostatnio coraz intensywniej) rzeczywistość, w której jednostka ludzka egzystuje i która stawiają wobec różnych, czasem trudnych wyborów<sup>11</sup>.

<sup>7</sup> Czaputowicz, J. *Bezpieczeństwo w teoriach stosunków międzynarodowych*, [w:] *Bezpieczeństwo europejskie: koncepcje, instytucje, implikacje dla Polski* / J. Czaputowicz (red.). – Warszawa: Wyd. «Ararat», 1997. – S. 64.

<sup>8</sup> Stemplewska, L. *Zarządzanie ryzykiem w obszarze rozwoju kapitału ludzkiego*, [w:] *Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula*. – Warszawa: Wyd. «Akademia Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie», 2015. – S. 48.

<sup>9</sup> Pieczywok, A. *Działania społeczne w sferze bezpieczeństwa wewnętrznego*. – Lublin: Wyd. Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji, 2018. – S. 109.

<sup>10</sup> Gross, F. *Wartości, nauka i świadectwa epoki*. – Warszawa: Wyd. «IFiS PAN», 2002. – S. 209–212.

<sup>11</sup> Wesołowska, E. A. *Wzorce osobowe w procesie kształtowania tożsamości narodowej i wartości humanistycznych*, [w] *FI DES ET RATIO. W poszukiwaniu ideału człowieka XXI wieku / 1*, Mroczkowski, E.A. Wesołowska (red.); Wyższe Seminarium Duchowne w Płocku, Szkoła Wyższa im. Pawła Włodkowica w Płocku. – Płock 2001. – S. 60.

**Bibliografia:**

1. Campion, M. *Bezpieczeństwo kulturowe mniejszości narodowych i etnicznych w Polsce. Wybrane problemy na przykładzie mniejszości karaimskiej*, [w:] *Changing the World: Social, Cultural and Political pedagogies in Civileducation* / M. Campion (red.), K. Pabis. – Kraków: Wyd. «Uniwersytet Pedagogiczny», 2013.
2. Czaputowicz, J. *Bezpieczeństwo w teoriach stosunków międzynarodowych*, [w:] *Bezpieczeństwo europejskie: koncepcje, instytucje, implikacje dla Polski* / J. Czaputowicz (red.). – Warszawa: Wyd. «Ararat», 1997. – S. 64.
3. Gross, F. *Wartości, nauka i świadectwa epoki*. – Warszawa: Wyd. «IFiS PAN», 2002. – S. 209–212.
4. Michałowska, G. *Bezpieczeństwo kulturowe w warunkach globalizacji*, [w:] *Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe u schyłku XX wieku* / D.B. Bobrow, E. Haliżak, R. Zięba (red.). – Warszawa: Wyd. «Scholar», 1997. S. 132.
5. Nikitorowicz, A. *Ukraińcy Podlasia. Dylematy tożsamościowe*. – Kraków: Wyd. «Impuls», 2014. – S. 22-26.
6. Trochowska, K. *Kompetencje międzykulturowe dla bezpieczeństwa i obronności. Teoria i praktyka*. – Warszawa: Wyd. «AON», 2016. – S. 63.
7. Pieczywok, A. *Działania społeczne w sferze bezpieczeństwa wewnętrznego*. – Lublin: Wyd. Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji, 2018. – S. 109.
8. Soroka, P. *Polistrategia bezpieczeństwa zewnętrznego Polski. Ujęcie normatywne*. – Wyd. Warszawa: «Towarzystwo Wiedzy Obronnej», 2005. – S. 132.
9. Stemplewska, L. *Zarządzanie ryzykiem w obszarze rozwoju kapitału ludzkiego*, [w:] *Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula*. – Warszawa: Wyd. «Akademia Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie», 2015. – S. 48.10.
10. Wesołowska, E. A. *Wzorce osobowe w procesie kształtowania tożsamości narodowej i wartości humanistycznych*, [w] *FI DES ET RATIO. W poszukiwaniu ideału człowieka XXI wieku* / 1, Mroczkowski, E.A. Wesołowska (red.); Wyższe Seminarium Duchowne w Płocku, Szkoła Wyższa im. Pawła Włodkowica w Płocku. – Płock 2001. – S. 60.

**Ю. А. Власюк, Д. А. Курилюк**

**Брестский государственный технический университет, г. Брест,  
Республика Беларусь**

**НАТИВНАЯ РЕКЛАМА СОЦИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА**

**J. Własiuk, D. Kuryliuk**

**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

**NATIVE ADVERTISEMENT OF SOCIAL CHARACTER**

В статье рассматривается сущность нативной социальной рекламы. Выявлены особенности социальной рекламы в Республике Беларусь. Показана эффективность и актуальность использования нативной рекламы в борьбе с социальными проблемами общества.

The nature of native advertisement is described in the article. The peculiarities of social advertisement in the Republic of Belarus are revealed. The effectiveness and relevancy of using native advertisement in the struggle with social problems are discussed.

В маркетинге принято рассматривать коммерческую рекламу, т. е. способ коммуникации, способный продать товар или услугу. Социальная реклама, в отличие от коммерческой, преследует цель не побудить к покупке товара или услуги, а изменить отношение общественности к определенной проблеме или общественному пороку, а в долгосрочной перспективе - сформировать новые социальные ценности и поведение. Данный термин используется только в странах СНГ и является дословным переводом с английского «public advertising» [1].

Во всем мире социальная реклама – важная составляющая мировоззрения и нравственно-го здоровья общества. Некоммерческая реклама, дающаяся от имени коммерческих фирм, повышает репутацию фирмы в глазах потребителя и формирует позитивное отношение к рекламе в целом. Более того, социальная реклама ведет к позитивному изменению отношений между государством, коммерческими организациями и населением.

Авторами дается следующее определение: социальная реклама - реклама некоммерческого характера, описывающая нравственные и общественные проблемы и возможные пути их решения, а также призывающая к активным действиям все население в решении данных проблем.

На данный момент, по мнению авторов, в Республике Беларусь существуют следующие проблемы в сфере производства и распространения социальной рекламы:

1. Незрелость отечественного рынка социальной рекламы. В отличие от коммерческой рекламы, которая создается группой высококвалифицированных специалистов, большая часть социальной рекламы создается кустарным способом. На территории Республики Беларусь не существует ни одного рекламного агентства, специализировавшегося на производстве и распространении социальной рекламы.

2. Недостаточное финансирование социальной рекламы. Не все профессионалы готовы работать за небольшую плату и создавать высокохудожественные образцы социальной рекламы. Лишь несколько компаний, которые занимаются производством рекламных роликов, могут снять социальную рекламу, способную привлечь внимание, заставить задуматься и всполохнуть гражданскую позицию общества. Реклама, которую заказывают государственные органы, также финансируется весьма скромно.

3. Размещение наружной социальной рекламы по принципу "где было место" и плохая подсветка в темное время суток. Большинство рекламы социальной направленности создается с целью не платить налог на пустующий билборд и создается самим владельцем, так как заказывать в агентстве дорого и, как упоминалось выше, специализированных агентств в стране нет.

Основная причина неразвитости социальной рекламы в Республике Беларусь – это отсутствие реального заказчика. В Республике Беларусь социальную рекламу активно используют Министерство по налогам и сборам, ГАИ, МЧС и т. д. Объем данной рекламы подвергается сезонным колебаниям. Например, перед сдачей налоговой декларации увеличивается количество рекламных сообщений по данной тематике.

Нами была проведена классификация рекламы социального характера с точки зрения носителей:

- наружная реклама;
- листовки и буклеты;
- телевизионная реклама;
- реклама на радио;
- реклама в печатных СМИ;
- реклама в интернете;
- реклама в общественном транспорте.

Традиционным носителем является наружная реклама на билбордах. Это объясняется большим охватом аудитории и достаточно низкой стоимостью.

В современном обществе на потребителя оказывает большое воздействие информационный шум, и он все чаще начинает игнорировать предлагаемую ему информацию, что снижает степень привлечения внимания к национальным проблемам. Среднестатистический потребитель в течение дня видит более 2500 рекламных сообщений, но запоминает информации не более чем из 10-ти. Проведение сегментации потребителей затруднительно в связи с личными ценностями, воспитанием и эмпирическим опытом взятого в отдельности каждого человека [2].

Наружная реклама не может воздействовать на небольшие группы и всегда охватывает широкие потребительские массы. По мнению автора, в этом и заключается сложность в оценке эффективности данного вида рекламы. При работе с небольшой группой потенциаль-

ных потребителей высока вероятность учесть и использовать при составлении рекламного изображения все потребительские ожидания, а также с помощью инструментов маркетинговых исследований следить за изменениями вкусов потребителей, ожиданий и эффективностью маркетинговых коммуникаций в целом. При коммуникации с большой группой потребителей такая возможность не предоставляется. По мнению авторов, это и является одной из основных проблем при воздействии социальной рекламы на население и формированию благодаря рекламе правильного поведения.

В обществе зачастую создается негативное отношение к социальной рекламе и её роли для социума. Социальная реклама часто вызывает такие ассоциации, как запугивание, стыд, бессмысленная радость, назидательность. Однако данный вид рекламы несет в себе совершенно другую миссию, которая призвана оказывать помощь обществу, помощь в решении проблем уязвимым социальным группам, призыв к решению нравственных проблем, создание диалога между социальным запросом и ответом общества на него.

Для создания эффективной социальной рекламы необходимо четко знать нравственные проблемы общества и возможные пути их решения.

Социальная реклама выполняет следующие функции:

- информационная – связана с привлечением внимания общества к проблеме и, как правило, несет в себе предостережение;
- образовательная – связана с предоставлением знания о содержании проблемы и способах решения;
- воспитательная – формирует поведение и отношение общества к окружающей среде;
- пропагандистская – формирует пропаганду определенного образа жизни;
- напоминающая – напоминает человеку о нормах и морали.

Из данной классификации следует, что социальная реклама преследует цель воздействовать практически на все общество, в особенности на тех лиц, которые задействованы в решении значимых экономических, политических и социальных проблем общества.

Предметом социальной рекламы выступает идея, которая обладает социальной или культурной ценностью. Ценность идеи определяется интересами или проблемами общества.

Социальная реклама, затрагивающая острые социальные проблемы (здоровый образ жизни, борьба с насилием, пороками и угрозами глобального характера, охрана природы, здоровье, социальная незащищенность некоторых слоев населения, толерантность, борьба со СПИДом и т. д.), рассчитана на неопределенный круг лиц, на самую широкую аудиторию. Возрастные, психологические особенности аудитории остаются вне поля зрения создателей социальных рекламных обращений, к сожалению.

Эмоциональная, этическая и эстетическая составляющая такого рекламного послания должна всецело соответствовать гуманизации общества, а приемы воздействия не нарушать психологической комфортности восприятия такого сообщения, при этом социальная реклама должна быть действенной, эффективной. Решение такой сложной задачи полностью зависит от профессиональности ее создателей.

С развитием интернета специалисты по маркетингу во всем мире делали большие ставки на рекламу в сети, которая подбирается индивидуально для каждого пользователя и соответствует его поисковым запросам.

При использовании традиционных рекламных форм высок риск возникновения такого негативного эффекта, как «баннерная слепота». Такое явление возникает при информационной перегрузке потребителя. Бессознательное начинает блокировать рекламную коммуникацию, воспринимая их как ненужную информацию.

Решением данной проблемы является использование естественной или нативной рекламы.

Нативная (естественная) реклама – форма рекламной коммуникации, при которой рекламодатель привлекает внимание потребителя с помощью его интересов. В классическом ее представлении она воспринимается как составляющая окружающей информационной среды и не идентифицируется как реклама, что не вызывает ярко выраженного раздражения у объекта воздействия.

У данной формы коммуникации низка вероятность возникновения «баннерной слепоты», так как она сливается с основным информационным воздействием и соответствует ему по



содержанию и форме представления. Потребитель может даже не осознавать оказываемого на него воздействия.

Нативная реклама преимущественно используется в интернете, что позволяет охватить только ту аудиторию, которой данная информация будет полезна и сработает максимально эффективно.

Сейчас сайты перегружены рекламой настолько, что стало невозможным просматривание сайтов, и потребители начали устанавливать так называемые «блокировщики» рекламы.

В случае с социальной рекламой, нативной формой коммуникации можно признать любую статью или сайт, где содержится информация или правила борьбы, противостояния, последовательность действий, советы для решения социальных проблем, но не имеется коммерческого подтекста. Ведь согласно Закону Республики Беларусь от 10 мая 2007 г. № 225-З «О рекламе» социальная реклама - реклама прав, охраняемых законом интересов или обязанностей организаций или граждан, здорового образа жизни, мер по охране здоровья, безопасности населения, социальной защите, профилактике правонарушений, охране окружающей среды, рациональному использованию природных ресурсов, развитию белорусской культуры и искусства, международного культурного сотрудничества, государственных программ в сферах здравоохранения, образования, культуры и спорта либо иных явлений (мероприятий) социального характера, которая направлена на защиту или удовлетворение общественных или государственных интересов, не носит коммерческого характера и рекламоделателями которой являются государственные органы [3].

Был проведен мониторинг различных сайтов для оценки использования нативной рекламы в борьбе с социальными бедами общества. В результате исследования стало известно, что нативной рекламы социального характера очень мало и авторы предположили, что это связано с платностью размещения рекламы на платформе, в отличие от баннерной рекламы, которая зачастую размещается для избежания пустующего билборда в случае отсутствия коммерческого заказчика.

Специалисты со всего мира пришли к выводу, что отзыв о товаре или бренде в социальной сети воспринимается на 65 % достовернее, чем из более прямых рекламных каналов, что позволяет сделать вывод о том, что и реклама социального характера будет эффективна в интернете.

Обнаружить актуальную социальную проблему, чтобы потом деликатно подать под нее эффектную высокохудожественную рекламу – сложная задача, требующая тонкого психологического подхода. Сначала затрагивается определенная проблема, которая требует срочного решения. Тема постепенно раскрывается автором, и уже в разгар дискуссии подаётся идея, призванная разрешить проблему.

В итоге рекламное сообщение органично вписывается в контент и не вызывает раздражения потребителя. Часто при продвижении темы подогревается интерес людей к какому-то событию путём загадок или недомолвок, а потом «случайно» обнаруживается что-то, раскрывающее тайну. Необходимо полностью внедрить рекламное сообщение в контент, решение определенной социальной проблемы должно знаменовать финал истории или вывод дискуссии.

Таким образом, социальная реклама может быть рассмотрена не только как социальная коммуникация и социальный институт, но и как инструмент в управлении социальными процессами. Результатом удачно проведенной социальной рекламной кампании может стать изменение модели поведения, как отдельных индивидов, так и общества в целом, а также вовлечение людей в решение проблемы, обозначенной в рекламном сообщении.

### Литература

1. Воднева, А. К. Молодежь Беларуси: социальная политика и условия самореализации / А. К. Воднева, И. В. Котляров; Ред. М. Н. Хурс. – Минск: ИСПИ, 2000. – 184 с.
2. Пискунова, М. И. Социальная реклама как феномен общественной рефлексии // М. И. Пискунова / Паблик рилейшенз и реклама в системе коммуникаций. – М., 2004.
3. О рекламе: Закон Республики Беларусь от 10 мая 2007 г., № 225-З.
4. Официальный сайт национального центра правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ncpi.gov.by/ncpi/social\\_relklama.aspx/](http://ncpi.gov.by/ncpi/social_relklama.aspx/) – Дата доступа: 06.11.2019.

**Г. В. Ершова**

ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины", г. Киев, Украина

**ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ЕГО РОЛЬ  
В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

**G. Yershova, The Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine, Kiev,  
Ukraine**

**INDUSTRIAL PRODUCTION AND ITS ROLE  
IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE**

В статье рассмотрены вопросы стимулирования экономического роста страны через развитие промышленного производства. Дана оценка украинской промышленной политики, а также сформулированы рекомендации по ее улучшению.

The article considers the issues of stimulating the country's economic growth through the development of industrial production. An assessment of Ukrainian industrial policy is given, and recommendations are made for its improvement.

Вопрос государственного стимулирования экономического роста является актуальным для любого государства, независимо от степени развития ее экономики. Для Украины, которая в период кризиса 2008–2009 годов потеряла значительную часть ВВП и на сегодняшний день не смогла ее восполнить, вопрос стимулирования экономики является одним из ключевых.

Мировая практика свидетельствует, что с целью стимулирования экономического роста используется значительное количество разнообразных государственных механизмов, направленных на обеспечение финансовой стабильности страны, улучшение конкурентоспособности продукции отечественных товаропроизводителей, сдерживания цен на услуги природных монополий, обеспечение занятости населения и его социальную защиту и т. д. Стоит отметить, что единого сценария, подходящего для всех экономик, нет, и при выборе инструментов государственного стимулирования экономического развития необходимо учитывать не только позитивный опыт других стран, но и принимать во внимание индивидуальные особенности экономики.

Исходя из реалий украинской экономики, на наш взгляд, стимулирование развития промышленного производства является одним из эффективных инструментов, позволяющих ускорить рост экономики, а также повысить ее конкурентоспособность на мировой арене. Перефразируя Эрика Райнерта [1], можно утверждать, что без создания сильной промышленности, конкурентоспособного отечественного производителя Украина обречена на удел колониальной страны, торгующей сырьем.

Вместо этого в последние годы государственная политика в Украине обретает четкий вектор переориентации экономики с промышленной в аграрную, что несет в себе большие риски в будущем. Результаты смены вектора государственной политики можно четко проследить через изменения торгового баланса Украины (табл. 1)<sup>12</sup>.

Приведенные данные показывают, что за последние годы Украина существенно нарастила объемы экспорта сельскохозяйственной продукции, при этом значительно сократив экспорт высокотехнологических товаров.

Абсолютно противоположная картина в импорте – если импорт товаров сельского хозяйства и пищевой промышленности либо уменьшился, либо остался на прежнем уровне, то импорт высокотехнологической продукции значительно возрос. Такие изменения свидетельствуют, что, продавая за рубеж сырье или продукцию с низкой долей обработки, Украина закупает высокотехнологические продукты других стран, угнетая таким образом развитие отечественного высокотехнологического производства.

---

<sup>12</sup> При анализе данных мы умышленно абстрагируемся от геополитических изменений, произошедших в этот период в Украине, потому что считаем, что они лишь ускорили неминуемый процесс деиндустриализации экономики, связанный с недооценкой роли промышленности в развитии экономики.

Таблица 1 – Изменения удельного веса отдельных групп товаров во внешнеторговом балансе Украины за 2010 и 2018 годы, %

Группы товаров	Экспорт		Импорт	
	2010	2018	2010	2018
Живые животные; продукты животного происхождения	1,5	2,6	2,0	1,6
Продукты растительного происхождения	7,7	20,9	2,6	2,7
Жиры и масла животного или растительного происхождения	5,1	9,5	0,7	0,5
Готовые пищевые продукты	5,0	6,4	4,1	4,1
Минеральные продукты	13,1	9,2	34,8	24,8
Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности	6,8	4,0	10,6	12,3
Машины, оборудование и механизмы; электротехническое оборудование	11,0	9,8	13,4	20,9
Средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства	6,3	1,4	6,0	8,0
Приборы и аппараты оптические, фотографические	0,5	0,3	1,5	1,6

Источник: Товарная структура внешней торговли Украины за 2010 и 2018 годы / Государственная служба статистики Украины. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Отсутствие прогресса в развитии инновационных производств, деиндустриализация экономики приводят к тому, что Украина значительно отстает в экспорте высокотехнологической продукции от мировых лидеров, а также стран ОЭСР. Отечественный высокотехнологический экспорт в период 2012–2017 гг. имеет тенденцию к снижению, в 2017 году он составлял лишь 5% от экспорта промышленной продукции (рис. 1).

Перекус в экспорте происходит на фоне уменьшения государственной поддержки, выделяемой отраслям перерабатывающей промышленности, в частности машиностроительным предприятиям. Практически не выполняются государственные программы развития промышленности [2], а воплощение в реальность утвержденных этими документами мер по улучшению состояния промышленного производства откладывается и переносится в следующую программу.

Отсутствие политической воли и вдумчивого протекционизма со стороны государства лишает отечественных производителей таких важных и действенных механизмов стимулирования их развития, как: Банк развития, экспортно-кредитное агентство, а также приоритетность при осуществлении государственных закупок. Названные инструменты показали свою эффективность на практике и внедрены в большинстве развитых и развивающихся стран. Но, невзирая на их эффективность и большое количество попыток внедрения в Украине, на сегодняшний день, ни один из указанных инструментов полноценно не работает.

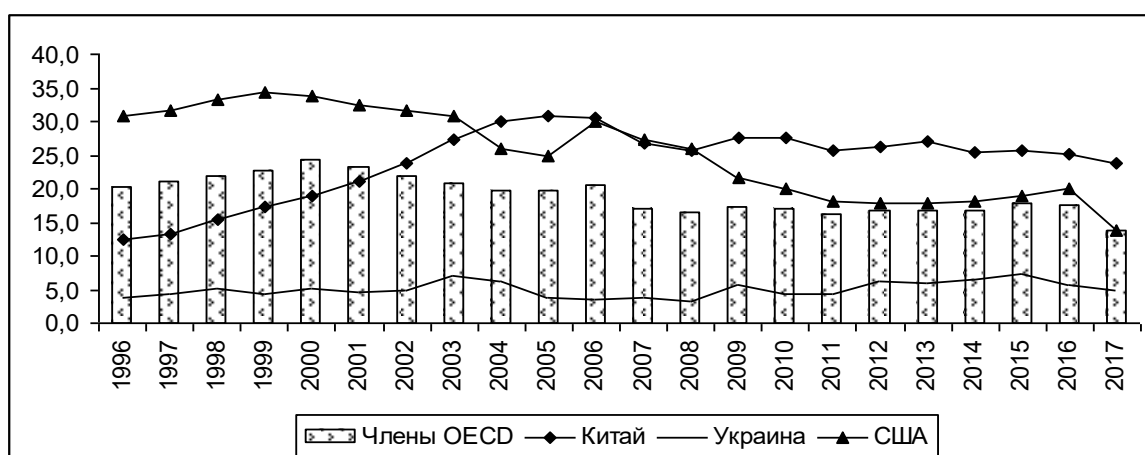


Рисунок 1 – Экспорт высокотехнологичных товаров (% от экспорта промышленной продукции)

Источник: Данные Мирового банка. [Электронный ресурс]. – URL: [https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?end=2017&locations=UA-CN-US-OE&name\\_desc=true&start=1960&view=chart](https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS?end=2017&locations=UA-CN-US-OE&name_desc=true&start=1960&view=chart)

Например, поданный на рассмотрение Верховной раде Украины еще в 2017 году законопроект "Покупай украинское, плати украинцам" [3], предусматривающий приоритетность отечественных товаров при осуществлении государственных закупок, до сих пор не принят, более того, не находит адекватной поддержки в парламенте. Вместе с тем практика развитых стран свидетельствует, что ограничение доступа к государственным закупкам иностранных компаний является одним из механизмов стимулирования развития отечественной промышленности. Более того, учитывая значительную емкость рынка государственных закупок (в 2017 году объем публичных закупок составил 777,7 млрд грн, что равнозначно 26,1% ВВП за этот период), такие ограничения могут стимулировать иностранные предприятия к размещению своих производственных мощностей на территории Украины [4, с. 185].

Экспортно-кредитное агентство [5], заработавшее в Украине в 2018 году, находится на стадии становления, и для получения ощутимого результата его деятельности должно пройти как минимум несколько лет. В свою очередь, вопрос о создании Банка развития по аналогу зарубежных финансовых институтов, поддерживающих реализацию инвестиционных проектов, не стоит на повестке дня у правительства.

Вместе с тем сворачиваются пилотные проекты государственной поддержки отечественных машиностроителей, в частности тех, которые работают на АПК. Например, правительственная Программа "О частичной компенсации стоимости сельскохозяйственной техники и оборудования отечественного производства" [6], утвержденная в 2017 году и начавшая показывать свои первые положительные результаты, не нашла отражения в проекте Государственного бюджета Украины на 2020 год [7].

Такие шаги предпринимаются на фоне возрастающей доли импорта, значительно превосходящего отечественное производство (в 2018 году импорт тракторов в 38,5 раз превышал количество выпущенных украинскими предприятиями). Аналогичная ситуация и практически по всем остальным промышленным товарным позициям.

Парадокс состоит в том, что стремясь стать европейской страной и полноценно соответствовать европейскому уровню развития, Украина делает все, чтобы лишить возможности собственную промышленность развиваться, упоывая только на развитие агросектора. Это происходит на фоне зарождающейся в мире четвертой промышленной революции, активного внедрения в жизнь, в том числе и в промышленное производство, инновационных технологий.

Выводы. Мы считаем, что без адекватной реакции на обострение технологической борьбы между странами и их стремительное технологическое усовершенствование, Украина в обозримом будущем может полностью утратить свой производственный потенциал, восстановить который будет крайне сложно.

Назрела острая необходимость пересмотра приоритетов украинской экономики с четким выделением промышленного производства как ключевого фактора ее дальнейшего развития. В рамках государственной политики необходимо сконцентрировать внимание на поддержке отечественного производителя, способствовать укреплению его конкурентоспособности. Активная государственная программа по импортозамещению, разумный протекционизм, а также создание институтов развития позволят отечественной промышленности развиваться.

### Литература

1. Райнерт, Эрик С. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными. / Эрик С. Райнерт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uaterra.in.ua/wp-content/uploads/2017/11/Rajmert-Eryk.pdf>. 208 с. – Дата доступа: 05.10.2019.
2. Об одобрении Концепции Общегосударственной целевой экономической программы развития промышленности на период до 2020 года: распоряжение КМУ от 17.07.2013 г., №603-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/246619526> – Дата доступа: 05.10.2019.
3. Проект Закона "Покупай украинское, плати украинцам" (про внесения изменений в некоторые законодательные акты Украины для стимулирования развития промышленного производства и малого, среднего предпринимательства) №7206 от 17.10.2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=62736](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62736) – Дата доступа: 05.10.2019.

4. Финансы предприятий корпоративного сектора экономики Украины: коллективная монография / В.В. Зимовец, А.И. Даниленко, О.А. Терещенко [и др.]; под ред. В.В. Зимовца; НАН Украины; ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины": электр. изд. – К., 2019. 306 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ief.org.ua/docs/mg/311.pdf> . – Дата доступа: 05.10.2019.

5. Вопросы создания экспортно-кредитного агентства: постановление КМУ от 7 февраля 2018 г., №65. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://еса.gov.ua/normativno-pravova-baza>. – Дата доступа: 05.10.2019.

6. Программа частичной компенсации стоимости сельскохозяйственной техники и оборудования отечественного производства, утвержденная Постановлением КМУ от 01 марта 2017 года №130. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kmu.gov.ua/ua/pras/249807294>. – Дата доступа: 05.10.2019.

7. Проект Закона про Государственный бюджет Украины на 2020 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=66853](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66853). – Дата доступа: 05.10.2019.

**Barbara Bonisławska, dr inż., adiunkt - Dziekan Europejskiej Uczelni  
Informatyczno-Ekonomicznej w Warszawie, Polska**

## **ZADANIA SAMORZĄDU GMINNEGO REALIZOWANE W ZAKRESIE BEZPIECZEŃSTWA I PORZĄDKU PUBLICZNEGO W POLSCE**

### **TASKS OF A SELF GOVERNMENT OF A COMMUNE CONCERNING SECURITY AND PUBLIC ORDER IN POLAND**

Tasks of a commune include general legal order as well as competencies of a commune which are fulfilled using various tasks that determine this order, its meaning for the State and economy. Care for the security of commune's inhabitants and their properties should be recognised as one of fundamental and basic tasks which provide proper functioning of a commune as a self government unit as well as quality of life of its inhabitants.

Self government of a commune – as a community of inhabitants of a commune, performs a set of tasks concerning citizens' needs and performs a set of public tasks concerning security and public order.

**Keywords:** legislative body, executive body, security, local community, order, crisis management

#### **Streszczenie**

Zadania gminy uwzględniają ogólny porządek prawny jak i właściwości gminy, które są realizowane przez rozmaite zadania determinujące jego znaczenie w państwie i gospodarce. Dbłość o bezpieczeństwo mieszkańców gminy i należącego do nich mienia uznać należy za jedno z zadań fundamentalnych, podstawowych, które warunkują nie tylko odpowiednie funkcjonowanie gminy jako jednostki samorządu terytorialnego, ale również jakość życia jej mieszkańców. Samorząd gminny - będący wspólnotą mieszkańców zamieszkujących daną gminę wykonuje ustalone zadania w lokalnym zakresie potrzeb obywatelskich i wykonuje określone pule zadań publicznych w zakresie bezpieczeństwa i porządku publicznego.

**Słowa kluczowe:** organ stanowiący, organ wykonawczy, bezpieczeństwo, społeczność lokalna, porządek, zarządzanie kryzysowe.

#### **Wprowadzenie**

Ustrój państwa polskiego przewiduje istnienie samorządu terytorialnego, którego podstawową jednostką samorządową jest gmina. Jej zasadniczą rolą jest zaspokajanie zbiorowych potrzeb mieszkańców. Generalnie, wśród nich ustawodawca uwzględnił te, które mają zasadnicze znaczenie publiczne o lokalnym zasięgu. Zadania te, gmina zobowiązana jest do realizacji we własnym zakresie oraz na własną odpowiedzialność, co w szczególności dotyczy kwestii finansowych (wyboru rodzaju finansowania, wysokości środków przeznaczonych na dany cel itp.). Podstawowy

podział zadań, jakie przydzielono gminie, uwzględnia zadania, które związane są z: infrastrukturą techniczną i społeczną, bezpieczeństwem oraz ładem przestrzennym i ekologicznym.

Niewątpliwie, dbałość o bezpieczeństwo mieszkańców gminy i należącego do nich mienia uznać należy za jedno z zadań fundamentalnych, podstawowych, które warunkują nie tylko odpowiednie funkcjonowanie gminy jako jednostki samorządu terytorialnego, ale również jakość życia jej mieszkańców.

Zadania gminy uwzględniające ogólny porządek prawny jak i właściwości gminy są realizowane przez rozmaite zadania determinujące jego znaczenie w państwie i gospodarce<sup>13</sup>. Samorząd terytorialny będący wspólnotą mieszkańców zamieszkujących daną gminę wykonuje ustalone zadania państwa w lokalnym zakresie potrzeb obywatelskich i wykonuje określone pule zadań publicznych<sup>14</sup>.

Ustawa o samorządzie gminnym określa zadania i zakres działania samorządu gminnego<sup>15</sup>. Do zakresu działania gminy zalicza się całość spraw publicznych mających znaczenie lokalne, niezastrzeżone ustawami na rzecz innych podmiotów sprawy.

Zadania własne gminy są realizowane przez organy gminy – samodzielnie i na własną odpowiedzialność, na podstawie przyjętych uchwał. Ich cel, to zaspokajanie potrzeb zamieszkującej gminę wspólnoty<sup>16</sup>, co wskazuje, że dotyczą one przede wszystkim tych spraw, które związane są z jej rozwojem oraz poczuciem bezpieczeństwa społeczności lokalnej. Organami gminy są rada gminy (organ stanowiący) i wójt/burmistrz/prezydent (organ wykonawczy). Analizując treść zadań własnych gminy ich treść można wyróżnić cztery główne sfery, których zadania własne dotyczą<sup>17</sup> (rysunek 1).

Rysunek 1. Sfery zadań własnych gminy



Źródło: Patrzalek, L. *finanse samorządu terytorialnego*. – Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 2010. – S. 19.

Zapewnienia bezpieczeństwa przez gminę możemy rozpatrywać w dwóch aspektach. Pierwszy z nich uwzględnia, że działania prowadzone przez jej władze są ukierunkowane na tworzenie odpowiednich warunków egzystencji mieszkańców, na przykład poprzez rozwój i budowę dróg i systemu komunikacji, kształtowania odpowiedniego systemu opieki zdrowotnej i opieki społecznej, ochrony środowiska naturalnego. W drugim natomiast należy odnieść się do działalności gminy związanej ściśle z ustawowo przydzielonym zadaniem dotyczącym dbałości o bezpieczeństwo mieszkańców i związanym z ochroną przeciwpożarową, zapewnianiem bezpieczeństwa i porządku publicznego itp.<sup>18</sup>.

Gmina ma prawo wydawać akty prawne wpisujące się w kwestię zapewnienia bezpieczeństwa z zastrzeżeniem jednak, że dotyczą one zakresu, który nie został uregulowany innymi przepisami

<sup>13</sup> Kornberger-Sokołowska, E. *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*. – Warszawa: LexisNexis, 2012. – S. 12.

<sup>14</sup> Wojciechowski, E. *Gospodarka samorządu terytorialnego*. – Warszawa: Wyd. «Difin», 2012. – S. 27.

<sup>15</sup> Ustawa z dnia 8 marca 1990 r o samorządzie gminnym (Dz.U. z 2019, poz. 506).

<sup>16</sup> Kołaczkowski, B. *Gospodarka finansowa samorządu terytorialnego w Polsce* / B.Kołaczkowski, M. Ratajczak. – Warszawa Wyd. «Wolters Kluwer», 2010. – S. 23.

<sup>17</sup> Patrzalek, L. *Finanse samorządu terytorialnego*. – Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2010. – S. 19.

<sup>18</sup> Mikołajczyk, D. P. *Zadania gmin w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa publicznego* // *Studia Ekonomiczne Regionu Łódzkiego*. – 2013. – Nr IX. – S. 60.

prawa. Niekiedy, do wydawania zarządzeń, uprawniony jest również wójt. Ponadto, gmina może wydawać polecenia wykonania określonych działań przez służby i instytucje, również te dbające o bezpieczeństwo i porządek publiczny.

Poza ogólnymi zadaniami związanymi z zapewnianiem bezpieczeństwa, gmina realizuje również zadania szczegółowe<sup>19</sup>. Do zadań szczegółowych zaliczamy:



Źródło: Serafin, T. *Bezpieczeństwo społeczności lokalnych. Programy prewencyjne w systemie bezpieczeństwa. Zarządzanie bezpieczeństwem* / T. Serafin, S. Parszowski. – Warszawa: Wyd. «Difin», 2011. S. 51 – 131.

Generalnie, są one ściśle związane z procesem tzw. zarządzania kryzysowego, zapewnieniem mieszkańcom gminy oraz ich mieniu odpowiedniej ochrony przeciwpożarowej i przeciwpowodziowej, planowania przestrzennego, polityki społecznej, zapewnieniem odpowiednich warunków imprez masowych, ochroną informacji niejawnych czy polityką społeczną<sup>20</sup>.

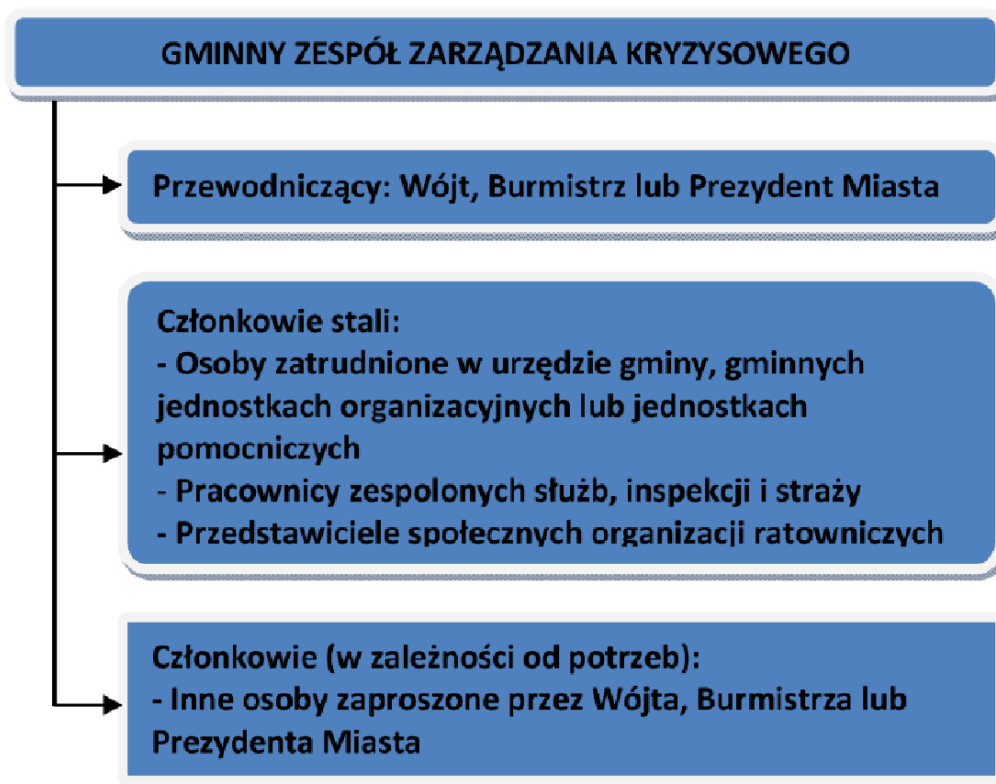
Zarządzanie kryzysowe, to w znaczeniu ogólnym, działalność organów administracji publicznej stanowiąca jeden z komponentów systemu kierowania bezpieczeństwem narodowym, którego istotą jest zapobieganie powstawaniu sytuacji kryzysowych, działania ukierunkowane na ich likwidację, jak również na usuwanie ich następstw<sup>21</sup>.

<sup>19</sup> Serafin, T. *Bezpieczeństwo społeczności lokalnych. Programy prewencyjne w systemie bezpieczeństwa. Zarządzanie bezpieczeństwem* / T. Serafin, S. Parszowski. – Warszawa: Wyd. «Difin», 2011. – S. 51.

<sup>20</sup> Mikołajczyk, D. P. *Zadania gmin...*, op. cit., s. 63.

<sup>21</sup> Piwowarski, J. *System zarządzania kryzysowego jako element bezpieczeństwa narodowego* / J. Piwowarski, M. Rozwadowski // Acta Scientifica Ostroviensis. Nauki Humanistyczne, Społeczne i Techniczne. – 2016. – Nr 7. – S. 348.

Rysunek 2. Struktura Gminnego Zespołu Zarządzania Kryzysowego



Źródło: Wróblewski, D. *Zagadnienia ogólne z zakresu zarządzania ryzykiem i zarządzania kryzysowego. Analiza wybranych przepisów* / Narodowe Centrum Badań i Rozwoju. – Józefów, 2014. – S. 55.

Proces ten odbywa się na kilku szczeblach, jednym z nich jest poziom gminny. Właściwym organem do prowadzenia działań wchodzących w skład zarządzania kryzysowego, jest wójt<sup>22</sup>. Działania takie obejmują monitoring, planowanie, reagowanie oraz likwidację skutków ewentualnych sytuacji kryzysowych. Pomoc wójtowi w zakresie zarządzania kryzysowego świadczy Gminny Zespół Zarządzania Kryzysowego. Jego członkami są, poza wójtem, osoby przez niego powołane, a więc przeważnie pracownicy służb oraz innych instytucji, których działalność wiąże się z szeroko pojmowanym zapewnianiem bezpieczeństwa i porządku publicznego gminie i jej mieszkańcom. Jego zadania polegają, np. na sporządzaniu analiz i raportów dotyczących potencjalnych i rzeczywistych zagrożeń, opracowywanie postulatów dotyczących działań w zakresie zarządzania kryzysowego, przekazywania informacji na temat zagrożeń, sporządzanie opinii dotyczących Planu Zarządzania Kryzysowego, także realizację zadań, jakie zostały w nim uwzględnione<sup>23</sup>.

Gmina odpowiada również za organizację obrony cywilnej. Jest to walka o charakterze zbrojnym, prowadzona przez osoby niezwiązane z pionem militarnym. Inaczej mówiąc, termin ten należy interpretować jako opór ludności cywilnej, prowadzenie działań pomocowych i samopomocowych. Pojęcie obrona cywilna to również specyficzne metody walki, prowadzone z użyciem narzędzi niemających militarnego charakteru<sup>24</sup>. Z prawnego punktu widzenia, kwestie związane z obroną cywilną regulowane są ustawą o powszechnym obowiązku obrony Rzeczypospolitej Polskiej<sup>25</sup>. Jej art. 137 wskazuje, że zasadniczym celem obrony cywilnej jest „ochrona ludności, zakładów pracy i urzędzeń użyteczności publicznej, dóbr kultury, ratowanie i udzielanie pomocy poszkodowanym w czasie wojny oraz współdziałanie w zwalczaniu klęsk żywiołowych i zagrożeń środowiska oraz usuwaniu ich skutków”<sup>26</sup>. W gminie, organem odpowiadającym za organizację obrony cywilnej jest

<sup>22</sup> Art. 19 ust. 1 ustawy z dnia 8 kwietnia 2007 r. o zarządzaniu kryzysowym (Dz. U. z 2019 r., poz. 730).

<sup>23</sup> Wróblewski, D. *Zagadnienia ogólne z zakresu zarządzania ryzykiem i zarządzania kryzysowego. Analiza wybranych przepisów* / Narodowe Centrum Badań i Rozwoju. – Józefów, 2014. – S. 55 – 56.

<sup>24</sup> Sikora, K. *Istota, zasady i struktura obrony cywilnej RP* // *Studia Iuridica Lublinensia*. – 2015. – Nr XXIV. – S. 109.

<sup>25</sup> Ustawa z dnia 21 listopada 1967 r. o powszechnym obowiązku obrony Rzeczypospolitej Polskiej (Dz. U. z 2019 r. poz. 1541, 2020).

<sup>26</sup> Art. 137 ustawy o powszechnym obowiązku obrony Rzeczypospolitej Polskiej.



wójt. Jego obowiązkiem jest między innymi sporządzenie długoterminowego planu, jak również planów rocznych działań, a także prowadzenie działań koordynacyjnych podejmowanych przez poszczególne instytucje oraz podmioty gospodarcze<sup>27</sup>.

Gmina odpowiedzialna jest za organizację ochrony przeciwpożarowej. Pojęcie to, zdefiniowane w ustawie z dnia 24 sierpnia 1991 r. o ochronie przeciwpożarowej<sup>28</sup>. Polega ona na prowadzeniu działań ukierunkowanych na „ochronę życia, zdrowia, mienia lub środowiska przed pożarem, klęską żywiołową lub innym miejscowym zagrożeniem poprzez:

- zapobieganie powstawaniu i rozprzestrzenianiu się pożaru, klęski żywiołowej lub innego miejscowego zagrożenia;
- zapewnienie sił i środków do zwalczania pożaru, klęski żywiołowej lub innego miejscowego zagrożenia;
- prowadzenie działań ratowniczych”<sup>29</sup>.

Ochrona przeciwpożarowa realizowana na terenie gminy podejmowana jest przez jej organy<sup>30</sup>. Organ stanowiący, rada gminy, wyznacza organowi wykonawczemu – wójtowi kierunki działań podejmowanych w zakresie ochrony przeciwpożarowej. Jednocześnie, ustawa o samorządzie gminnym stanowi, że gminy mogą współpracować ze sobą, co ma na celu lepszą realizację przydzielonych im zadań, a więc również w zakresie ochrony przeciwpożarowej.

Kolejne działania gminy ukierunkowane na zapewnienie jej mieszkańcom bezpieczeństwa, to ochrona przeciwpowodziowa<sup>31</sup>. W tym kontekście, obowiązkiem wójta jest utrzymywanie gminnego magazynu przeciwpowodziowego, a także sporządzanie planów ochrony mieszkańców i ich mienia przed powodzią. Jego rolą jest ponadto ogłaszanie oraz odwoływanie alarmu, a także zarządzenie, o ile jest to konieczne, ewakuacji ludzi z miejsc zagrożonych powodzią<sup>32</sup>. Gmina, zgodnie z zapisami ustawy z dnia 20 lipca 2017 r. Prawo wodne<sup>33</sup>, ma obowiązek prowadzić działania związane z niwelowaniem skutków suszy.

Politykę społeczną również można rozpatrywać w kontekście bezpieczeństwa gminy. Polityka społeczna oznacza „działalność państwa, samorządu i organizacji pozarządowych zmierzająca do kształtowania ogólnych warunków pracy i bytu ludności, prorozwojowych struktur społecznych oraz stosunków społecznych opartych na równości i sprawiedliwości społecznej, sprzyjających zaspokajaniu potrzeb społecznych na dostępnym poziomie”<sup>34</sup>. W obrębie zainteresowania polityki społeczne znajdują się również takie kwestie, które bezpośrednio wpływają na poziom bezpieczeństwa mieszkańców określonej jednostki terytorialnej. Chodzi tutaj, między innymi o działania ukierunkowane na likwidację patologii społecznych, jak alkoholizm czy narkomania, a także walkę z przestępczością<sup>35</sup>.

Gmina będąca podstawową jednostką samorządu terytorialnego w Polsce, realizuje wiele zadań związanych z bezpieczeństwem i porządkiem publicznym. Wynika to z regulacji prawnych zawartych w ustawie o samorządzie gminnym, aktach wykonawczych (rozporządzeniach, aktach prawa miejscowego). Do jednych z zadań należy dbałość i troska o bezpieczeństwo społeczności lokalnej.

## Bibliografia

1. Barański M., *Obowiązki gminy w zakresie ochrony przeciwpożarowej*, w: T. Kocowski, M. Błażewski, H. Nowicki (red.), *Ochotnicze straże pożarne. Zadania – Samorząd – Bezpieczeństwo. Raport z badań*, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2013,

<sup>27</sup> Mikołajczyk, D.P. *Zadania gmin...*, op. cit., s. 64.

<sup>28</sup> Ustawa z dnia 24 sierpnia 1991 r. o ochronie przeciwpożarowej (Dz. U. z 2019 r. poz. 1372, 1518, 1593).

<sup>29</sup> Art. 1 ustawy o ochronie przeciwpożarowej.

<sup>30</sup> Barański, M. *Obowiązki gminy w zakresie ochrony przeciwpożarowej*, w: *Ochotnicze straże pożarne. Zadania – Samorząd – Bezpieczeństwo. Raport z badań* / T. Kocowski, M. Błażewski, H. Nowicki (red.). – Wrocław: Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, 2013. – S. 106.

<sup>31</sup> Sęk, A. *Ochrona przeciwpowodziowa jako zadanie organów władzy lokalnej* // *Studia Politologiczne. Polityka na szczeblu samorządu terytorialnego*. – 2011. – Nr 20. – S. 218.

<sup>32</sup> D. P. Mikołajczyk, *Zadania gmin...*, op. cit., s. 66.

<sup>33</sup> Ustawa z dnia 20 lipca 2017 r. Prawo wodne (Dz. U. z 2018 r. poz. 2268, z 2019 r. poz. 125, 534, 1495, 2170.).

<sup>34</sup> Kurzynowski, A. *Związki polityki społecznej z polityką gospodarczą*, w: *Polityka społeczna* / A. Kurzynowski (red.). – Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, 2001. – S. 11.

<sup>35</sup> Mikołajczyk, D.P. *Zadania gmin...*, op. cit., s. 67.

2. Kołaczowski B., Ratajczak M., *Gospodarka finansowa samorządu terytorialnego w Polsce*, Wyd. Wolters Kluwer, Warszawa 2010,
3. Kornberger-Sokołowska E., *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*, LexisNexis, Warszawa 2012,
4. Kurzynowski A., *Związki polityki społecznej z polityką gospodarczą*, w: A. Kurzynowski (red.), *Polityka społeczna*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2001,
5. Mikołajczyk D. P., *Zadania gmin w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa publicznego*, Studia Ekonomiczne Regionu Łódzkiego, 2013, nr IX
6. Patrzalek L., *Finanse samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010,
7. Piwowarski J., Rozwadowski M., *System zarządzania kryzysowego jako element bezpieczeństwa narodowego*, Acta Scientifica Ostroviensis. Nauki Humanistyczne, Społeczne i Techniczne, 2016, nr 7,
8. Serafin T., Parszowski S., *Bezpieczeństwo społeczności lokalnych. Programy prewencyjne w systemie bezpieczeństwa. Zarządzanie bezpieczeństwem*, Wyd. Difin, Warszawa 2011,
9. Sęk A., *Ochrona przeciwpowodziowa jako zadanie organów władzy lokalnej*, „Studia Politologiczne. Polityka na szczeblu samorządu terytorialnego” nr 20/2011,
10. Sikora K., *Istota, zasady i struktura obrony cywilnej RP*, „Studia Iuridica Lublinensia” 2015, nr XXIV
11. Wojciechowski E., *Gospodarka samorządu terytorialnego*, Wyd. Difin, Warszawa 2012,
12. Wróblewski D., *Zagadnienia ogólne z zakresu zarządzania ryzykiem i zarządzania kryzysowego. Analiza wybranych przepisów*, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Józefów 2014.

#### Akty prawne

1. Ustawa z dnia 21 listopada 1967 r. o powszechnym obowiązku obrony Rzeczypospolitej Polskiej (Dz. U. z 2019 r. poz. 1541, 2020).
2. Ustawa z dnia 21 listopada 1967 r. o powszechnym obowiązku obrony Rzeczypospolitej Polskiej (Dz. U. z 2019 r., poz. 55).
3. Ustawa z dnia 8 kwietnia 2007 r. o zarządzaniu kryzysowym (Dz. U. z 2019 r., poz. 730).
4. Ustawa z dnia 8 marca 1990 r o samorządzie gminnym (Dz.U. z 2019, poz. 506).
5. Ustawa z dnia 20 lipca 2017 r. Prawo wodne (Dz. U. z 2018 r. poz. 2268, z 2019 r. poz. 125, 534, 1495, 2170.).
6. Ustawa z dnia 24 sierpnia 1991 r. o ochronie przeciwpożarowej (Dz. U. z 2019 r. poz. 1372, 1518, 1593).

**М. А. Слатвинский, Л. А. Чвертко**

**Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины,  
г. Умань, Украина**

#### **ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОСНОВА ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ**

**M. Slatvinskyi, L. Chvertko**

**Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University, Uman, Ukraine**

#### **PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS THE BASIS FOR URBAN INVESTMENT DEVELOPMENT**

В статье акцентируется внимание на необходимости инвестиционного обеспечения инфраструктурного развития городов, в контексте чего рассмотрен успешный пример г. Винница (Украина). Авторами предложена структурная схема комплексного инвестиционного проекта развития городов.

The article focuses on the need for investment support of urban infrastructure development, in the context of which a successful example of Vinnitsa (Ukraine) is considered. The authors have proposed a block scheme of a comprehensive investment project for urban development.

Инновационный путь развития страны видится в модернизации агломераций, в строительстве инфраструктурных коридоров между крупными городами и обустройстве выходов к морским портам для сокращения экономического расстояния. Указанный инновационный путь развития с определением агломерационных и инфраструктурных приоритетов невозможен без поддержки развития крупных городов, моногородов и отдельных территорий как «точек притяжения инвестиций». В Украине только большие города имеют возможность стать потенциальными центрами инновационного и инвестиционного роста благодаря концентрации человеческого капитала.

В этом случае актуальной становится задача выявления проблем и тех городов, которые определены в регионе или каждой конкретной области как «потенциальные точки притяжения инвестиций».

Особое внимание состоянию коммунальной и производственной инфраструктуры уделяют как разработчики методик оценки уровня развития городов, одним из которых является индекс благосостояния городов (The City Prosperity Index), разработанный UN-Habitat [1], так и отдельные ученые [2].

Роль инфраструктуры в развитии экономики города обуславливается, с одной стороны, ее значением для размещения производительных сил, территориального разделения труда, с другой – для привлечения инвестиционных ресурсов, а следовательно, и стимулирования экономического роста.

Заметное место на современной экономической карте Украины занимает г. Винница, который является одним из первых городов, начавших заниматься собственным пространственным развитием и реализацией инфраструктурных проектов. Так, за 2015–2017 гг. на территории города создано два индустриальных парка: «Винницкий индустриальный парк» и Индустриальный парк «Винницкий кластер холодильного машиностроения», а также создано КП «Винницкий муниципальный центр инноваций», деятельность которых среди прочего направлена на развитие объектов инфраструктуры, поддержки предпринимательства и инноваций. В 2018 году начаты подготовительные работы к проекту реконструкции зданий будущего инновационно-технологического парка «Кристалл».

Одним из подтверждений усилий в выбранном направлении стали высокие инвестиционные рейтинги г. Винницы: по данным 2018 г., ООО «Рейтинговое агентство «IBI-Рейтинг» подтвердило уровень инвестиционной привлекательности города до уровня «invA +»; как и независимое рейтинговое агентство «Кредит-Рейтинг» на уровне «uaINV4 +». В 2018 году Винница заняла первое место в Рейтинге прозрачности инвестиционного сектора от Украинского представительства международной антикоррупционной сети Transparency International в рамках программы Transparent cities.

В течение 2015-2018 гг. по городу в целом наблюдалась ощутимая положительная динамика объемов капитальных инвестиций (увеличение объемов прямых инвестиций на 40,2 млн долл. США), при этом главным источником их финансирования были и остаются собственные средства предприятий и организаций, за счет которых освоено почти 76% общего объема (рис. 1).

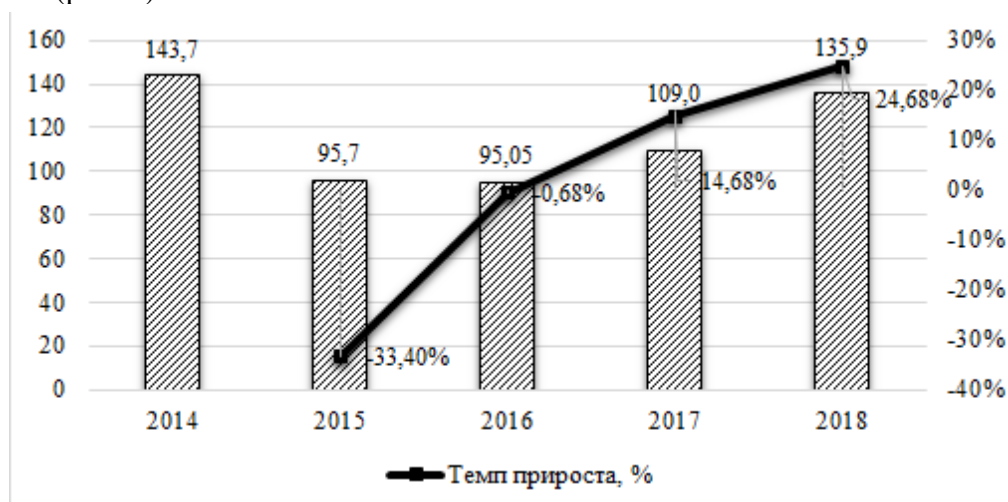


Рисунок 1 – Объемы прямых инвестиций в г. Виннице в 2014-2018 гг., млн долл. США

На предприятиях промышленности (рис. 2) сосредоточено почти 123,1 млн долл. США (90,6%) общего объема прямых инвестиций в экономику города, в т. ч. перерабатывающей – 121,5 млн долл. США (89,4%).



**Рисунок 2 – Структура прямых инвестиций по отраслям в экономике города Винницы по 2018, млн долл. США**

Среди отраслей перерабатывающей промышленности:

- изготовление изделий из древесины, производство бумаги и полиграфическая деятельность – 64,9 млн долл. США прямых инвестиций;
- производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий – 46,1 млн долл. США;
- производство химических веществ и химической продукции – 5,0 млн долл. США.

В организациях, осуществляющих операции с недвижимым имуществом накоплено 4,1 млн долл. США (3,0% от общего объема), на предприятиях оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств и мотоциклов – 2,5 млн долл. США (1,8%), сельского, лесного и рыбного хозяйства – 2,2 млн долл. США (1,6%).

На основе статистических данных и необходимости дальнейшего повышения инвестиционного потенциала города можно сделать вывод, что текущий период характеризуется ощутимым недостатком финансовых ресурсов.

По приблизительным расчетам, годовая потребность на реализацию важных инфраструктурных проектов в г. Винница составляет около 9 млрд грн (360 млн долл. США), тогда как расходная часть городского бюджета на 2018 г. – 4,65 млрд грн, а бюджет развития – 1,28 млрд грн. Аналогичная ситуация и в других крупных городах Украины, кроме г. Киева, в котором, учитывая столичный статус, расходы бюджета в 2018 г. были значительно выше (49,1 млрд грн), однако и потребности на развитие инфраструктуры выше.

Вполне понятно, что при существующем характере наполнения доходной части местных бюджетов финансировать модернизацию имеющейся и строительство новой инфраструктуры только за бюджетные средства невозможно. Это требует внедрения альтернативных схем привлечения финансирования из других источников, например, привлечение частных инвестиций на основе государственно-частного партнерства, финансирование международных организаций. В частности, авторы Программы содействия привлечению инвестиций в город Винницу на 2018-2020 годы [3] также акцентировали внимание на необходимости их использования.

Значительный интерес к схемам государственно-частного партнерства, которые позволяют привлечь дополнительные средства для крупных инфраструктурных проектов, требует модели, согласно которой, частный инвестор может вкладывать средства как в создание промышленных объектов, так и в развитие инфраструктуры [4]. При этом возврат инвестиций происходит не только за счет предоставления платных услуг, но и будущих доходов или экономии средств бюджета.

Согласно концепции стимулирования развития городов целесообразно развивать инфраструктуру для проектов с участием частных инвесторов, при этом риски должны быть разделены с государством, а созданный бюджетный и общественный эффект от реализации проектов должен включать компенсаторные механизмы для расчетов с инвесторами. Исходя из этого, изме-

няется механизм инвестиционного развития, как и порядок его реализации: 1) разработка стратегии территориального развития; 2) формирование портфеля проектов развития инфраструктуры; 3) конкуренция частных инвесторов за проекты, которые привязаны к этой инфраструктуре; 4) обеспечение компенсаторов за инфраструктуру на долгосрочный период.

Особое внимание необходимо уделить такому важному фактору развития городов, как их потенциал, который логично разделить на следующие составляющие: ресурсно-сырьевая (природные и вторичные ресурсы); трудовая (содействие полной занятости населения, повышение уровня реальных доходов населения с целью создания благоприятных условий для воспроизводства населения и рабочей силы); производственная (потенциальный объем производства продукции); инновационная (совокупность кадровых, материально-технических, информационных и организационных составляющих, направленных на инновационное развитие города); инвестиционная (численность экономически активного населения, объем валового регионального продукта, доходы бюджета, наличие и разнообразие сфер и объектов инвестирования, обеспеченность города факторами производства); потребительская (совокупная покупательная способность населения региона).

После того, как все рассмотренные элементы найдут свое отражение в политике городского развития, необходимо переходить к разработке мероприятий по формированию территорий городов с качественно новыми характеристиками их инвестиционного освоения и дальнейшего управления инвестиционным развитием – координации действий органов власти и частных предприятий, связанных с эффективным использованием территорий городов на основе регулирования операций с инвестиционными активами.

Использование комплексного подхода со всеми заранее проработанными возможностями развития города с привлечением в проект всех потенциальных бизнес-направлений позволит сформировать государственные целевые программы и инвестиционные проекты развития города.

В этом случае объединения различных инструментов в единый комплексный проект под единую стратегическую цель с использованием различных механизмов улучшения инвестиционного климата необходимы для привлечения внебюджетных источников. Комплексный инвестиционный проект развития города составляет совокупность инвестиционных проектов, которые объединяют развитие территорий, бизнеса и транспорта, направленных на достижение стратегических задач развития города (рис. 3).



Рисунок 3 – Структура комплексного инвестиционного проекта развития города

Применение комплексного инвестиционного проекта дает возможность получить синергетический эффект от создания производственных объектов, инфраструктуры, сопутствующего бизнеса, реализации проекта, а также от консолидации бюджетных и внебюджетных источников финансирования.

Основные направления эффективной государственной поддержки инвестиционных проектов развития городов должны быть сформированы с учетом особенностей каждой процедуры. Выделим основные направления, обеспечивающие такую поддержку:

1. Обоснование поддержки со стороны государственных (местных) органов власти, базирующаяся на объективной оценке экономической целесообразности и социальной ценности проекта.

2. Обеспечение возможностей предоставления различных форм государственной поддержки (кредиты, гарантии, субсидии).

3. Наличие внеэкономических гарантий, смысл которых сводится к обеспечению выполнения обязательств всех заинтересованных экономических агентов или содействия в прохождении всех разрешительных процедур.

4. Законодательное обеспечение через специальные режимы налогообложения комплекса налоговых и таможенных льгот.

5. Наличие защищенной экономической среды для предприятий, осуществляющих проекты по развитию городской инфраструктуры, что подразумевает предоставление городом за поддержки государственных органов власти уникальных на определенном временном промежутке и на определенной территории условий отсутствия подобных проектов.

6. Осуществление контроля за созданием и совершенствованием системы безопасности финансовых и имущественных операций, предоставлением государственных гарантий и функционированием механизмов защиты собственности инвесторов.

7. Государственный мониторинг и контроль за качеством реализации комплексных проектов развития городских территорий.

Формирование и реализация проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) должны происходить в соответствии со стратегией социально-экономического развития города, при этом основным механизмом их реализации будет проведение тендеров на заключение контрактов ГЧП и их дальнейшее выполнение. Ответственными за организацию проектов ГЧП, по нашему мнению, должны стать органы государственного и местного управления.

Для успешной массовой реализации проектов ГЧП целесообразно развивать среди потенциальных инвесторов конкуренцию не на этапе подготовки и отбора проектов, а на этапе эксплуатации уже построенных объектов. Это даст возможность повысить качество реализации проектов, а в случае неэффективного их выполнения позволит заменить инвестора.

Следовательно, модель ГЧП наиболее соответствует текущим потребностям экономики городов, так как организация партнерства между местными органами управления и бизнесом обладает конкретными преимуществами по сравнению с бюджетным финансированием. Общей тенденцией проведенного исследования является установление необходимости внедрения партнерских принципов в процесс финансирования развития инфраструктуры крупных и средних городов: как получение финансирования от международных организаций, так и развитие государственно-частного партнерства. Указанное может предоставлять ряд преимуществ, перечень и объемы которых будут зависеть от примененной модели партнерства, что в общем позволит переносить расходы местного бюджета на финансирование капитальных инвестиций на будущие периоды; обеспечит экономию бюджетных средств путем привлечения капитальных инвестиций на основе передачи частному инвестору прав на коммерческое использование объекта в течение определенного промежутка времени; позволит использовать внебюджетные механизмы обеспечения обязательств муниципалитета перед частными инвесторами в рамках ГЧП.

### **Литература**

1. UN-Habitat (2019). City Prosperity Index Methodology and Metadata [Electronic source]. – Mode of access: <https://unhabitat.org/wp-content/uploads/2019/02/CPI-METADATA.2016.pdf>. – Date of access: 31.10.2019.

2. Буряченко, А. Світовий досвід фінансування розвитку інфраструктури міст / А. Буряченко, Л. Гераймович // Міжнародна економічна політика. – 2014. – № 1(20). – С. 105–128.

3. Програма сприяння залучення інвестицій у місто Вінницю на 2018-2020 роки / Вінницька міська рада. – Вінниця, 2017. – 82 с.

4. Слатвінський, М. А. Державно-приватне партнерство як інструмент регіональної інвестиційної політики / М. А. Слатвінський // Економіка України в умовах євроінтеграції: виклики та перспективи розвитку : матер. І Всеукр. наук.-практ. конф., 19 квітня 2018 р., м. Умань / за ред. д. е. н., проф. О. Г. Чирви. – Умань : ВПЦ «Візаві», 2018. – С. 179-182.

**Л. В. Барабаш**

**Уманский национальный университет садоводства, г. Умань, Украина**

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ В УКРАИНЕ**

**L. Barabash, Uman National University of Horticulture, Uman, Ukraine**

### **STATE CONTROL OVER THE DEVELOPMENT OF TERRITORIES IN UKRAINE**

Развитие территорий чрезвычайно важно для государства. Именно поэтому государственное регулирование в данной сфере предусматривает использование ряда инструментов, одним из которых, и самым действенным, является налогообложение.

Territory development is extremely important for the state. That is why state control in this area provides for the use of a range of instruments, one of which—and the most effective one—is taxation.

Активное государственное регулирование является неотъемлемой частью системы управления цивилизованной страной. И в этом вопросе важно правильно выбрать методы, которые смогут оказать наиболее эффективное влияние на ход развития выбранной отрасли или сферы влияния.

Одной из наиболее проблемных, но в то же время жизненно необходимых для государства является сфера развития территориальных единиц, которые, в совокупности, и формируют само государство. Именно поэтому государственное регулирование развития территориальных единиц – областей, районов, регионов – является приоритетным в перечне заданий общегосударственного значения.

Рассматривая возможные методы государственного влияния на регулирование уровня развития территорий, особое внимание следует уделить системе местного налогообложения. Поскольку налогообложение является монопольным правом государства, перечень местных налогов и условия их функционирования устанавливаются Бюджетным кодексом Украины. Соответственно, ныне к числу местных налогов относятся налог на имущество, в состав которого входят транспортный налог, налог на недвижимое имущество, отличное от земельного участка, и плата за землю, а также единый налог. К сборам местного значения относятся сбор за места для парковки транспортных средств и туристический сбор [2].

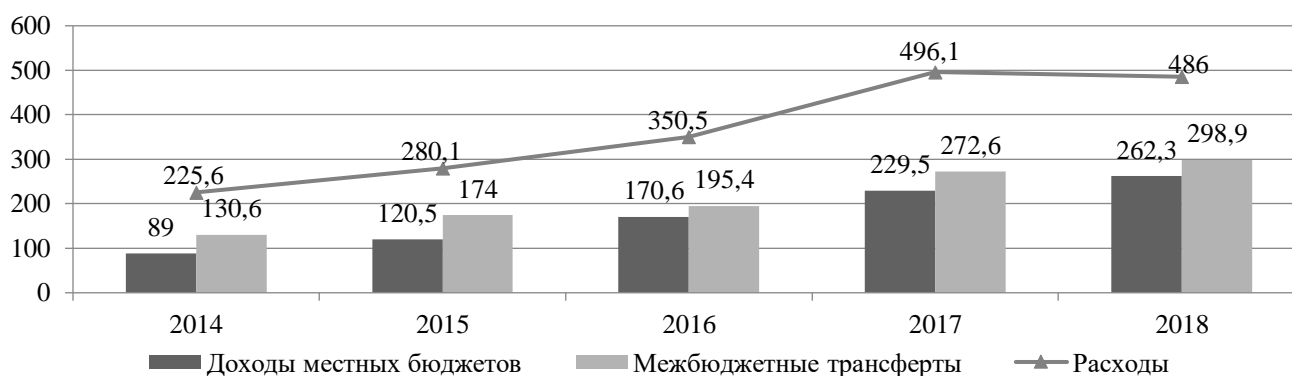
Наполнение доходной части местных бюджетов является основной целью государственной политики в сфере налогообложения. Ведь объемы финансирования расходов полностью зависят от эффективности деятельности органов местного самоуправления, а также от избранных способов и методов государственного регулирования развития территорий. Именно поэтому ныне укрепление финансовой основы местного самоуправления является одним из главных заданий на пути к превращению местных бюджетов в эффективный инструмент социально-экономического развития регионов.

К сожалению, в последнее время наблюдается уменьшение доли доходов местных бюджетов и одновременно увеличивается количество проблем местного значения, которые требуют немедленного решения, особенно если на их решение можно направить исключительно собственные средства местных бюджетов.

Поэтому, невзирая на то, что доля доходов местных бюджетов в сводном бюджете Украины незначительная, именно они являются фундаментом бюджетной системы, без которого невозможно улучшить бюджетные взаимоотношения в соответствии с функциями местного самоуправления. Поэтому достижение оптимальных объемов обеспечения государственного и местных бюджетов и пропорциональности между ними возможно только при условии единства бюджетов различных уровней и государственного плана экономического и социального развития. Обязательным условием при этом является обеспечение каждого из бюджетов постоянными, стабильными и фискально достаточными источниками доходов [1].

Реформа децентрализации, которая продолжается в Украине, позволила существенно увеличить доходную часть местных бюджетов. Однако одновременно возросло финансирование расходов, связанных с жизнью территориальных общин, делегированных местным бюджетам из государственного.

В целом, согласно бюджетному законодательству Украины, доходы местных бюджетов делятся на собственные – те, которые органы местного самоуправления могут «заработать» самостоятельно, и делегированные – переданные местным бюджетам из государственного на бесповоротной основе – межбюджетные трансферты. В последние годы объемы собственных доходов колеблются в пределах 45–47% общих доходов местных бюджетов (рис. 1).



**Рисунок 1 – Поступления средств в местные бюджеты Украины в 2014–2018 гг., млрд грн**

Как видно из рис. 1, собственные доходы местных бюджетов в течение всего периода исследования были значительно ниже расходов. Ввиду последнего, имеющиеся доходы были ниже даже сумм межбюджетных трансфертов. Наибольший разрыв между суммами собственных доходов и расходами местных бюджетов фиксируется в 2017 г. – 266,6 млрд грн. Поэтому вполне резонен вывод, что состав собственных доходов местных бюджетов несовершенен и вообще фискально низкоэффективен.

Ввиду заявленного, следует уточнить источники собственных доходов местных бюджетов. К ним относятся:

- налоговые поступления: обеспечивают свыше 80% общей суммы собственных доходов местных бюджетов (части общегосударственных налогов и сборов – налога на доходы физических лиц, налога на прибыль, рентной платы, акцизного налога с топлива и т. д.), местные налоги и сборы (налог на имущество, единый налог, туристический сбор и др.);

- неналоговые доходы: составляют немногим больше 10% общей суммы собственных доходов местных бюджетов (плата за выдачу лицензий и разрешений, арендная плата, государственная пошлина, штрафы);

- другие поступления: средства от продажи основного капитала, целевые фонды, донорские средства, полученные от ЕС и международных организаций, и т. п.

Значение каждого из означенных источников доходов в структуре конкретного местного бюджета обусловлено спецификой распределения средств между бюджетами разных уровней, которая определяется Бюджетным кодексом Украины.

Вторую часть доходов местных бюджетов образуют средства, которые им передаются из государственного (или другого местного) бюджета в виде дотаций и субвенций – то есть межбюджетных трансфертов. За эти средства не взимается отдельная плата, как за кредит, а



также их не нужно возвращать. Необходимость перевода средств из государственного бюджета местным обусловлена несостоятельностью органов местного самоуправления профинансировать исключительно за счет собственных доходов исполнение всех возложенных на них обязательств, связанных с удержанием социальной сферы, жилищно-коммунального хозяйства и т. д. [4].

Учитывая вышеупомянутое, следует определить, какой из источников собственных доходов является наиболее весомым для органов местного самоуправления в плане поступлений (табл. 1).

Таблица 1 – Состав и структура собственных доходов местных бюджетов Украины в 2014-2018 гг.

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	Отклонение (+,-) 2018 г. от 2014 г.
Собственные доходы местных бюджетов, млрд грн.	89,0	120,5	170,6	229,5	262,3	+173,3
Налоговые поступления, млрд грн	75,2	98,2	146,9	201,0	229,8	+154,6
Удельный вес налоговых поступлений в собственных доходах местных бюджетов, %	84,5	81,5	86,1	87,6	87,6	+3,1
Неналоговые поступления, млрд грн	12,3	20,1	21,8	26,0	29,1	+16,8
Удельный вес неналоговых поступлений в собственных доходах местных бюджетов, %	13,8	16,7	12,8	11,3	11,1	-2,7
Другие поступления, млрд грн	1,5	2,1	2,0	2,5	3,3	+1,8
Удельный вес других поступлений в собственных доходах местных бюджетов, %	1,7	1,7	1,2	1,1	1,3	-0,4

Рассчитано автором [3]

Анализ состава и структуры собственных доходов бюджетов органов местного самоуправления убедительно свидетельствует о превалировании налоговых поступлений над другими источниками, причем только по ним отмечается положительная динамика на конец исследуемого периода - +3,1 п. п. в относительном измерителе и +154,6 млрд грн в абсолютном, в то время, как неналоговые и другие поступления продемонстрировали нисходящую тенденцию по удельному весу - -2,7 п. п. и -0,4 п. п. соответственно, хотя в целом отмечается рост – 16,8 млрд грн по неналоговым и 1,8 млрд грн по другим поступлениям.

Учитывая определяющую роль налоговых поступлений в структуре доходов местных бюджетов, стоит исследовать их подробнее (рис. 2).

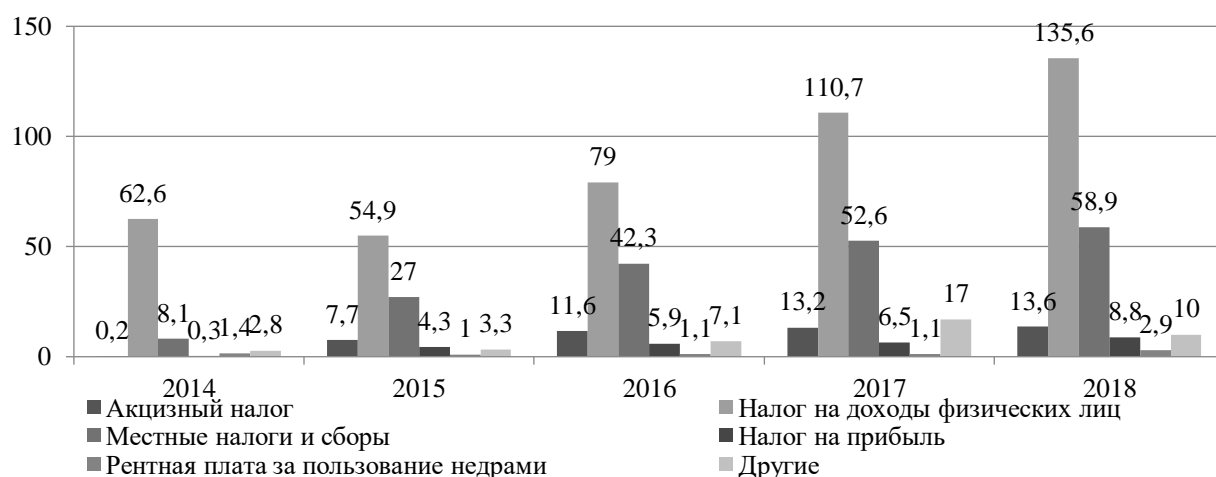
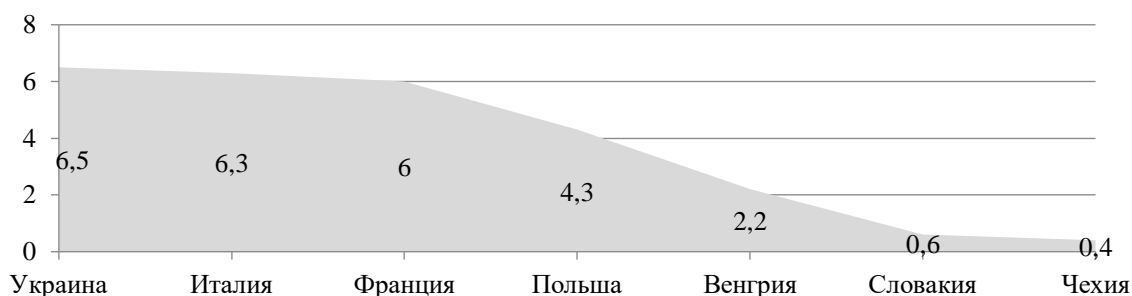


Рисунок 2 – Состав налоговых поступлений местных бюджетов Украины в 2014-2018 гг., млрд грн [3]

Исходя из данных, приведенных на рис. 2, самым значимым по объемам поступлений в местные бюджеты является налог на доходы физических лиц, объемы аккумулирования которого в течение 2014–2018 гг. выросли на 73,0 млрд грн. Вторыми по значимости поступлений являются местные налоги и сборы, общая сумма которых на конец исследуемого периода

да выросла по сравнению с его началом на 50,8 млрд грн. Следующим из значимости является акцизный налог – 13,4 млрд грн на конец 2018 г. по сравнению с 2014 г.; далее – налог на прибыль – 8,5 млрд грн, другие налоговые поступления – 7,2 млрд грн и плата за пользование недрами – 1,5 млрд грн.

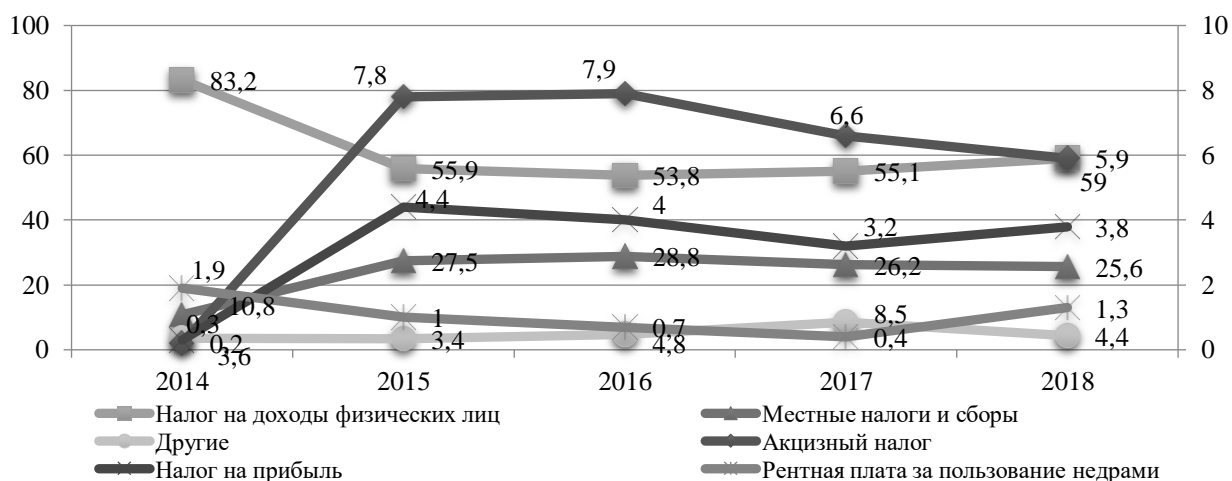
Объем налогов, который проходит через местные бюджеты Украины, выше, чем в развитых странах Европы. Но наполняют бюджеты органов местного самоуправления, в отличие от подавляющего большинства европейских стран, большей частью не усилиями органов местного самоуправления, а общегосударственным налогом – налогом на доходы физических лиц. В целом через местные бюджеты в Украине перераспределяют объем налогов и сборов, который эквивалентен 6,5% ВВП. Это даже больше, чем в развитых странах Европы (рис. 3) [5].



**Рисунок 3 – Удельный вес налоговых поступлений местных бюджетов в ВВП в Украине и отдельных странах ЕС в 2018, %**

При этом в Украине через местные бюджеты проходит почти четвертая часть – 23,6% всех налоговых поступлений. Больше только во Франции – 28,3%. Зато в Венгрии, Чехии и Словакии на местные бюджеты приходится менее 10% всех собранных налогов и сборов.

Однако, учитывая предыдущий пример структуры доходов местных бюджетов, следует рассмотреть каждую составляющую в структуре налоговых поступлений доходов местных бюджетов (рис. 4).



**Рисунок 4 – Структура налоговых поступлений местных бюджетов Украины в 2014-2018 гг., %**

В течение исследуемого периода наблюдается значительное уменьшение удельного веса налога на доходы физических лиц в структуре налоговых поступлений местных бюджетов: с 83,2% в 2014 до 59,0% в 2018г. Подобная тенденция, однако с меньшим снижением, отмечается и по плате за пользование недрами - -0,6 п. п. на конец периода по сравнению с его началом. Все остальные составляющие демонстрируют восходящие показатели, а самый высокий уровень роста отмечается по местным налогам и сборам - +14,8 п. п. Приведенный факт свидетельствует о росте роли местных налогов и сборов в структуре налоговых поступлений местных бюджетов.

Реформа территориальной организации власти, которая сегодня реализуется в Украине, имеет целью построение новой модели управления обществом на основе создания финансово самостоятельных общин. Начиная с 2014 года, правительственные инициативы в этом направлении позволили ощутимо улучшить финансовую состоятельность местных бюджетов. Одним из подтверждений этого является рост доли собственных доходов местных бюджетов в сводном бюджете Украины с 17% в 2015 году до 22% по итогам 2017 года.

Именно поэтому методику государственного регулирования развития территорий в Украине в целом следует считать рациональной, хотя и требующей значительной доработки в учете возможностей и потребностей каждого местного бюджета.

### **Литература**

1. Бачо, Р.И. Оценка роли местных налогов и сборов в обеспечении финансовой безопасности органов местного самоуправления / Р.И. Бачо, Н.М. Гапак, Е.И. Иллар // Научный вестник Ужгородского университета. – Экономика. – 2013. – Вып. 4. – С. 16–25.
2. Бюджетный кодекс Украины: закон Украины № 2456 от 08.07.2010 р. в редакции от 25.09.2019 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> – Дата доступа: 01.11.2019.
3. Доходы бюджета. Цена государства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cost.ua/budget/revenue/#1> – Дата доступа: 03.11.2019.
4. Доходы и расходы местных бюджетов: кратко о главном // Цена государства. – 31 января 2019 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cost.ua/news/687-revenues-and-expenditures-of-local-budgets> – Дата доступа: 03.11.2019.
5. На чем зарабатывают местные бюджеты в странах Европы и в Украине? // Цена государства. 11 июля 2019 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cost.ua/news/744-na-chomu-zaroblyayut-mistsevi-byudzhety-v-krayinakh-evropy-ta-v-ukrayini> – Дата доступа: 04.11.2019.

**А. В. Карпенко, Национальный университет «Запорожская политехника»,  
И. А. Фещенко, ПАО «Запорожсталь», г. Запорожье, Украина**

### **ПРИМЕНЕНИЕ ДИДЖИТАЛ-ИНСТРУМЕНТОВ В HR**

**A. Karpenko, National University «Zaporizhzhia Polytechnic»,  
I. Feschenko, PJSC «Zaporozhstal», Zaporizhzhia, Ukraine**

### **APPLICATION OF DIGITAL INSTRUMENTS IN HR**

В статье рассмотрены основные аспекты применения некоторых диджитал-инструментов в управлении развитием персонала организации, создании корпоративной культуры инноваций, а также сообщества инноваторов внутри организации.

The article discusses the main aspects of the use of certain tools for organizing work with personnel, creating corporate innovations, as well as the community of innovators within the organization.

Изменения в современном мире происходят очень быстрыми темпами, имеют преимущественно радикальный характер и сопровождаются появлением беспилотных автомобилей, 3D-принтеров, нанотехнологий и др. Передовые позиции в современной экономике занимают отрасли, которые базируются на использовании ИТ-технологий. В научной среде уже долгое время говорят о наступлении Четвертой промышленной революции, которая изменит рынок труда, экономику и образование в целом: «Четвертая промышленная революция может «роботизировать человечество» и для многих людей это непоправимо изменит то, как выглядит их работа, среда, семейная жизнь и сама идентичность. Но она же сможет привести человечество к новому коллективному и моральному сознанию, основанному на общем чувстве предназначения. И мы обязаны стремиться ко второму варианту» [1, с. 22]. Соответ-

ственно для многих компаний, особенно которые относятся к третьему или четвертому технико-технологическим укладам, наступает время новых вызовов. Им необходимо или измениться, или уступить рынок конкурентам, которые внедряют новые и/или модернизируют ИТ- и HR-технологии с целью повышения собственной конкурентоспособности и привлекательности предприятий как работодателей на рынке труда.

Уже сейчас рынок труда начинает изменяться, но в будущем эти тенденции будут носить еще более радикальный характер, что ставит дополнительные задачи перед сферой образования, менеджментом компаний. Специалисты ИТ-сферы отмечают, что скорее всего в будущем «алгоритмы искусственного интеллекта (ИИ) будут обрабатывать рутинные задачи быстрее и более качественно. ИИ будет более точным в сравнении с человеческим зрением, он будет быстрее считать, оперативно будет находить закономерности в данных и подсказывать возможные решения. Но финальное решение будет принимать человек» [2, с. 21]. При этом бизнесу необходимо понимать, что алгоритмы в ближайшее время смогут заменить человека только в рутинных операциях, а творческая работа или работа, связанная с эмпатией, останутся посильными только человеку.

Согласно докладу Всемирного экономического форума «Будущее профессий» («Future of jobs») 2018 г., в котором говорится о развитии экономики до 2022 г., «уже в ближайшие пять лет будут внедрены топ-компаниями – а значит, серьезно изменят рынок труда: аналитика больших данных, Big Data (85%); мобильные и веб-приложения (75%); «интернет вещей» (75%); машинное обучение (73%); «облачные» технологии (72%)» [3]. Также в отчете указан ряд компетенций, которые будут актуальны к 2022 году: «аналитическое мышление и инновации, активное обучение и обучающие стратегии, креативность, оригинальность и инициативность, технологический дизайн и программирование, критическое мышление и анализ, комплексное решение проблем, лидерство и социальное влияние, эмоциональный интеллект, системный анализ и оценка» [4, с. 24]. При этом ожидается, что ряд компетенций станут не нужны: «чтение, письмо, знание базовой математики, публичные выступления, память, вербальные навыки и пр.» [4, с. 24]. В таких новых условиях роста изменится и станет еще более важной роль служб по персоналу предприятий, которые должны иметь качественные стратегии, позволяющие плавно входить в новые условия для бизнеса с минимизированием рисков на основе использования новых инструментов и методов вовлечения персонала. Важной становится их роль в формировании высокоэффективной корпоративной культуры, позволяющей привлекать и удерживать таланты [5].

Согласно исследованиям KPMG «The future of HR 2019», две трети из 1200 опрошенных HR-руководителей считают, что в их сфере нужна цифровая трансформация или она уже происходит, 40% отметили, что их организации имеют план диджитализации [6, с. 8]. Аналитическое агентство We Are Social и крупнейшая SMM-платформа Hootsuite совместно подготовили пакет отчетов о глобальном цифровом рынке Global Digital 2019, согласно которому уже сейчас примерно четыре с половиной миллиарда человек в мире пользуются интернетом (рис. 1) [7, с. 7].



**Рисунок 1 – Данные отчета агентства We Are Social о глобальном цифровом рынке Global Digital 2019**

Учитывая такую статистику, бизнес может опираться на уже существующие диджитал-инструменты и коммуникации для развития HR-функции, обучения своего персонала компетенциям будущего. В существующих условиях рынка в Украине для многих предприятий самым приемлемым решением в этой области будет то, которое несет в себе наименьшее количество затрат при максимальной отдаче и эффективности. Однако ни одной компании не обойтись без этого, поскольку информация о работодателях среди квалифицированных сотрудников формируется следующим образом: интернет-СМИ – 79%; соцсети – 66%; корпоративные сайты – 65%; знакомые и родственники – 52%; сайты по трудоустройству – 50% [8]. Соответственно, диджитал является важным каналом коммуникации при поиске работы и информации о компании.

Для бизнеса всегда важной остается вовлеченность и результативность персонала, повышение производительности труда и эффективности деятельности. Этого можно достичь, применяя социальные сети не только для выкладывания новостей о предприятии, но и развивая культуру общения и внутреннего обучения сотрудников. В этом аспекте очень актуальным может быть так называемый «эффект протеза». Согласно проведенным исследованиям, студент, который после самостоятельного изучения материала обучал также своих коллег, лучше усваивал материал и мог использовать его на практике гораздо эффективнее [9]. Таким образом, использование социальных сетей как платформы для обучения является инструментом повышения уровня знаний и заинтересованности персонала что-либо изучать.

Менеджмент предприятия может примерить на себя роли наставников, рассказывая в очередном видео на корпоративном портале или на странице предприятия в сети о современных практиках управления персоналом, корпоративной культуры, командообразования, развития компетентностей, тенденциях в экономике и т. д. Такой подход является достаточно приемлемым по затратам (видео можно снять на простой мобильный телефон без монтажа); дает возможность общения где угодно; позволяет получать обратную связь, вести дискуссию, привлекать тех сотрудников, для которых это действительно интересно; формировать коллектив по принципу командной работы.

Такой канал общения может иметь множественное количество направлений, видеоблогов не только для сотрудников, но и служить формой профориентационной работы. Соответственно работодатель становится генератором интересного и, главное, полезного в определенном отрезке времени контента, формирует практически ориентированные новые знания. Актуальность контента видеоблогов будет повышать вовлеченность сотрудников, а значит, и продуктивность их труда. В итоге, менеджмент будет развиваться одновременно с подчиненным персоналом, что тоже очень важно, поскольку «очень много компаний исчезло в свое время, когда был переход из индустрии 2.0 в индустрию 3.0 именно из-за неспособности топ-менеджмента адаптироваться... если хочешь быть успешным, нужно не просто принимать изменения, их надо возглавлять. И топ-менеджеры, способные это сделать, наиболее востребованы» [10]. Отметим, что не только топ-менеджеры должны участвовать в этой программе, а также и линейные руководители, которые более полно знают текущие аспекты работы в том или ином подразделении, цехе, участке, способны транслировать направленность компании на инновации, ее открытость к изменениям.

Реализацию данной системы можно доверить дирекции по коммуникации и связям с общественностью, поскольку многие компании сегодня стремятся объединить функции управления персоналом и коммуникаций, что дает более ощутимый синергетический эффект.

Наполняемость контентом этих каналов коммуникации следует согласовывать с размерами и отраслевыми особенностями предприятий. Нужно понимать, что у каждой группы сотрудников есть свои приоритеты. Здесь необходим комплексный подход. Темы, которые актуальны в видеоблоге для административного персонала (например, публичные выступления, продажи, рынок труда), не очень подходят рабочим. Однако это не означает, что у рабочих совсем нет потребности в навыках деловых общений или публичных выступлений, управлении персоналом и временем и т. д. Об этом говорит также известный предпринима-

тель Джек Ма: «Если сотрудники счастливы, если они работают над улучшением своих знаний и навыков, над качеством продукта, то результат будет отличным. Поэтому большую часть средств мы инвестируем в людей и стараемся создать определенную культуру, которая позволяет вдохновлять людей и давать им то, что им нужно» [11]. То есть в современном мире визуализация контента, видеоблог – это новый неотъемлемый канал коммуникаций и способ донесения ценностей компании и культуры инноваций.

Поскольку «самым важным качеством для человека в ближайшие годы станет приспособляемость... умение отказаться от всего предыдущего опыта, приспособившись к новой скорости, к новым технологиям» [8], важно, чтобы работодатель помогал сотрудникам в развитии таких качеств и формировании так называемых *soft skills*, среди которых Топ-5 [12]: креативность; умение убеждать; умение работать в команде; адаптивность; управление временем. В итоге, в компании будет формироваться культура инноваций, генерирования и реализации идей, привлечения и удержания талантов.

Таким образом, чтобы в современных условиях обеспечить успешную реализацию любых изменений в компании и максимизировать ценность человеческого капитала, необходимо целенаправленно управлять корпоративной культурой с использованием различных диджитал-инструментов в HR.

### Литература

1. Шваб, К. Технологии Четвертой промышленной революции : перевод с английского / К. Шваб, Н. Дэвис. – М. : Эксмо, 2018. – 320 с.
2. Бурлуцкий, А. Штучний інтелект / А. Бурлуцкий // Український тиждень. – 7-13.06.2019. – №23 (603).
3. Черных, А. В будущее возьмут не всех / А. Черных, К. Миронова // Комерсантъ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3939291>. – Дата доступа: 1.11.2019.
4. The Future of Jobs Report 2018. WEF. – Mode of access: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Future\\_of\\_Jobs\\_2018.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2018.pdf). – Date of access: 1.11.2019.
5. Karpenko, A. Highly effective corporate culture as an instrument of talents' attracting and retaining» / A. Karpenko, K. Basenko // Baltic Journal of Economic Studies. – 2017. – Vol. 3. № 4. – Pp. 101-106.
6. KPMG The future of HR 2019. – Mode of access: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2018/11/future-of-hr-survey.pdf>. – Date of access: 1.11.2019.
7. Global Digital 2019. – Mode of access: <https://wearesocial.com/global-digital-report-2019>. – Date of access: 1.11.2019.
8. Емченко, Н. Наши дети будут конкурировать с машинами / Н. Емченко. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=K7TLDC2icg4>. – Дата доступа: 1.11.2019.
9. Бондаренко, Е. Эффект протеза / Е. Бондаренко. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=76MQ5uf5kic>. – Дата доступа: 2.11.2019.
10. Кучеренко, А. Развивайся или уходи. Топ-менеджмент должен находить время на саморазвитие / А. Кучеренко // SCM.Daily [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://daily.scm.com.ua/self-improvement/>. – Дата доступа: 2.11.2019.
11. Ключи успеха от Джека Ма. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://daily.scm.com.ua/jack-ma-success/>. – Дата доступа: 9.11.2019.
12. Терехова, А. Какие навыки нужны в 2019 году? Версия LinkedIn / А. Терехова // SCM.Daily. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://daily.scm.com.ua/skills-by-linkedin/>. – Дата доступа: 2.11.2019.

**В. К. Егорова**  
Витебский государственный технологический университет,  
г. Витебск, Республика Беларусь

**КОММУНИКАТИВНЫЙ КОНТЕКСТ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ:  
МИРОВОЙ ОПЫТ, ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ**

**V. Egorova**  
Vitebsk State Technological University, Vitebsk, Republic of Belarus

**COMMUNICATIVE CONTEXT OF VENTURE FINANCING:  
WORLD EXPERIENCE, DOMESTIC PROBLEMS**

В статье раскрывается экономическая сущность венчурного финансирования - долгосрочных высокорисковых инвестиций частного капитала. Актуальность развития венчурного финансирования в Беларуси объясняется его потенциальным значением для инновационного развития нашего государства.

The article reveals the economic essence of venture financing - long-term high-risk investments of private capital. The relevance of the development of venture financing in Belarus is explained by its potential significance for the innovative development of our state.

Связующим звеном между инновационными открытиями, разработками в области высоких технологий и их внедрением является механизм венчурного бизнеса. Особенностью венчурных инвестиций является то, что они обычно предназначаются для запуска, роста, развития той или иной компании, деятельность которой носит хотя бы небольшой оттенок оригинальности, уникальности, т. е., грубо говоря, при венчурном финансировании средства вкладываются в реализацию какой-либо новой идеи, работоспособность которой еще не была доказана рынком. В связи с этим венчурные инвестиции предполагают достаточно высокий риск потери капитала инвестором; в то же время, в случае благоприятного развития событий, – позволяют рассчитывать на внушительные размеры прибыли. Чаще всего венчурные инвестиции привлекаются с целью развития различных инновационных технологий, новых методов освоения рынка и т. п. Т. е. венчурные инвестиции обычно становятся актуальными там, где имеет место некий эксперимент, некая доля риска (связанная с возможностью неудачной реализации задуманной идеи). Соответственно, венчурные инвестиции, как правило, являются долгосрочными, ведь они привлекаются с целью – «изобрести», создать и раскрутить тот или иной проект, который впоследствии (как думают его создатели) может заполнить какую-либо новую нишу в рынке и принести солидную прибыль.

До Второй мировой войны инвестиции в форме венчурного капитала в США были главным образом сферой влияния состоятельных частных лиц и обеспеченных семей. Одним из первых шагов к управляемой на профессиональной основе венчурной индустрии стал Закон «Об инвестициях в малый бизнес» 1958 года [1, с.16]. Этот закон позволял Агентству по делам малого бизнеса США лицензировать частные компании, инвестирующие в малый бизнес (КИМБы), с целью упростить процесс финансирования и руководства малыми предприятиями США. В данном законе затрагивались вопросы, поднятые в докладе Совета Федеральной Резервной Системы США к Конгрессу. В этом докладе подчеркивалось, что на рынке капиталов для долгосрочного финансирования малого бизнеса, нацеленного на развитие, существовал большой пробел. Главной задачей программы КИМБ была и на сегодняшний момент остается упрощение процесса привлечения капитала через экономическую систему, с целью финансирования небольших новаторских компаний для того, чтобы стимулировать развитие экономики США.

В целом венчурный капитал тесно связан с технологически новаторскими предприятиями, главным образом предприятиями Соединенных Штатов. В связи со структурными ограничениями, наложенными на американские банки в 1930-х гг., в США не было индустрии

частных торговых банков [1, с.14]. Эта ситуация была довольно уникальна для развитых стран. Финансовое законодательство США нуждалось в доработке из-за неспособности подержать какой-либо торговый банк, кроме тех, которыми управляет Конгресс в форме проектов, финансируемых из федерального бюджета. Банки, управляемые Конгрессом, были крупные по размерам, выполняли политические задачи и, в связи с этим, слишком сильно концентрировались на национальной обороне, жилищном хозяйстве и на таких областях со специализированными технологиями, как исследования в космосе, сельском хозяйстве и авиакосмической промышленности. Работа американских инвестиционных банков ограничивалась лишь осуществлением сделок по слиянию и поглощению компаний, выпуском долевых и долговых ценных бумаг, и, часто, сделками, связанными с распадом промышленных концернов с целью получить доступ к их пенсионным фондам, либо с целью распродать их инфраструктурный капитал, получив при этом большие доходы.

Недоработки законодательства в этой области были подвергнуты серьёзной критике. К тому же эта промышленная политика отличалась от политики других промышленно развитых стран, в особенности Германии и Японии, которые в этот период укрепляли свои позиции на мировых рынках автомобилестроения и бытовой электроники. Однако, в отличие от США, эти страны становились более зависимыми от центрального банка и от оценок всемирно известных ученых, чем от распыленного метода расстановки приоритетов правительством и частными инвесторами.

В Беларуси венчурное финансирование зародилось относительно недавно, тогда как в США в 50-х годах прошлого столетия были созданы первые венчурные компании. В качестве предпосылок для создания в Беларуси венчурных фондов выступают активно развивающееся в республике стартап-движение, генерирующее в среднем несколько сотен бизнес-проектов в год, в том числе и инновационных, а также появление частных инвесторов в виде бизнес-ангелов [2].

В стране, ориентированной на инновационное развитие, необходимо быстрыми темпами создавать и развивать венчурное финансирование. Для этого наиболее предпочтительной с точки зрения эффективности – по отдаче от вложений и срокам – представляется реализация классической схемы государственного фонда венчурных фондов на базе израильской модели Yozma. Помимо израильского опыта, изучаются механизмы венчурного финансирования России, Казахстана, Китая [3]. При формировании системы венчурного финансирования предполагается активно привлекать частный капитал, в том числе и зарубежных инвесторов, которым для работы на белорусском рынке достаточно получить аккредитацию в Государственном комитете по науке и технологиям.

К плюсам венчурного финансирования относят возможность получения «длинных» денег на выгодных условиях, а также личную заинтересованность инвестора в успешном завершении проекта. Среди минусов можно отметить сложность в нахождении своего венчурного инвестора, необходимость полного раскрытия информации по стартапу, риск выхода вкладчика из проекта в любой момент, возможность вмешательства инвестора в процесс управления компанией.

Принцип работы венчурного финансирования в Беларуси строится исходя из западных стандартов: высокая доходность - 15–30 % годовых; долгосрочный характер инвестиций; возможность диверсификации деятельности; инвестирование в научные разработки; потенциально новые рабочие места. К плюсам венчурного финансирования относят возможность получения «длинных» денег на выгодных условиях, а также личную заинтересованность инвестора в успешном завершении проекта. Среди минусов можно отметить сложность в нахождении своего венчурного инвестора, необходимость полного раскрытия информации по стартапу, риск выхода вкладчика из проекта в любой момент, возможность вмешательства инвестора в процесс управления компанией.

Как правило, крупнейшими инвесторами в Венчурном фонде (инвестиционный фонд, ориентированный на работу с инновационными предприятиями и проектами (стартапами)) являются пенсионные фонды (их доля порядка 25 %), банки (10 %), страховые организации



(10 %), корпоративные инвесторы (3 %), государство (5%), частные инвесторы (3 %), дарственные фонды или некоммерческие фонды (3 %), инвестиционные посредники (15 %) [4].

По оценкам специалистов, в среднем для поиска инвестора для одного венчурного проекта необходимо, чтобы его оценило не менее 50 инвесторов, 5–7 из которых заинтересуются проектом и лишь 1–2 его проинвестируют. Таким образом, для того чтобы реализовать хотя бы 20 проектов в год, необходимо не менее 1000 бизнес-инвесторов [4].

В Беларуси существует ряд проблем в области развития венчурного бизнеса: достаточно тяжелое налоговое бремя для вновь созданных предприятий, ограничения в инвестирование в рискованные проекты, неотлаженная судебная система, проблема с защитой прав на интеллектуальную собственность, а также неразвитая инфраструктура (бизнес инкубаторы, инновационные центры, пенсионные и страховые фонды). В настоящее время в Беларуси не создано ни одного венчурного фонда. Однако их создание – это лишь вопрос времени. Очень мало на данном этапе технологических разработок. Из всех проектов лишь 5–7 % являются наукоемкими и прорывными технологиями. Большая часть всех стартапов нацелена на белорусский рынок. Вместе с тем, его емкость достаточно невелика. Поэтому очень важны проекты с возможностью выхода белорусских продуктов на мировой рынок, завоевания своей ниши в международном разделении труда за счет экспорта инновационной и высокотехнологичной продукции с высокой долей добавленной стоимости.

В Беларуси есть желающие вложить деньги в стартапы и имеются проекты для инвестирования. Но есть и препятствия, мешающие этим процессам. К такому выводу пришла группа компаний Belbiz, которая при поддержке Агентства США по международному развитию в рамках проекта AID Venture оценила заинтересованность бизнеса в венчурном финансировании в нашей стране.

По данным исследования, в рамках которого были опрошены 300 стартапов, инвесторов и субъектов поддержки предпринимательства, белорусский бизнес заинтересован во вложении капитала в новые проекты. Более 40 % опрошенных инвесторов планируют вложить около 500 тыс. USD в ближайшие годы в технологические стартапы. Таким образом, при нынешнем уровне активности белорусские инвестиции в них могут превысить 100 млн USD в год. В то же время почти 3/4 белорусских стартапов готовы привлекать такие инвестиции, и только 4 % утверждают, что обойдутся без внешних вложений. За последние 3 года около половины опрошенных инвесторов осуществили по 5 сделок с технологическими стартапами, а 84 % проектов привлекли инвестиции до 500 тыс. USD. При этом 77 % стартапов получили деньги на стадии создания прототипа продуктов и выхода на рынок. Бизнес-ангелы помогли 60 % стартапам на ранней стадии. Некоторым помешало привлечь средства отсутствие знаний и опыта [5].

Большинство респондентов уверено, что развитие венчурного финансирования в Беларуси тормозится из-за отсутствия в законодательстве распространенных в мировой практике инструментов структурирования сделок (79 %), неясности с применением подобных инструментов, гарантирующих права инвестора (75 %), и судебной практики в этой сфере (79 %). Потому неудивительно, что венчурные инвесторы выбирают другие страны: ради более развитого корпоративного законодательства и эффективных механизмов выхода из венчурных проектов (79%), более предсказуемой и внушающей доверие судебной системы (57%), более удобной системы налогообложения (46%). Так, 41% опрошенных считают привлекательными для своего бизнеса США и Кипр, 35% выбрали бы Израиль, 28% – Эстонию, 16% – Великобританию [5]. По мнению авторов исследования, развернуть потоки капитала в сторону Беларуси можно, если ввести в отечественное законодательство широко используемые в мировой практике инструменты структурирования венчурных сделок, институты коллективного инвестирования, провести декриминализацию деловой ответственности и внедрить налоговые стимулы.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Венчурное финансирование – это долгосрочные (5–7 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала во вновь создаваемые малые высокотехнологичные перспективные ком-

пании, ориентированные на разработку и производство наукоёмких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств.

2. Главными предпосылками возникновения и развития современного венчурного бизнеса являются высокий коммерческий потенциал инновационных разработок; развитый рынок ценных бумаг, позволяющий реализовать финансовые технологии выхода из инвестиций; высокая емкость и платежеспособность потребительских рынков продукции компаний с венчурным капиталом.

3. Развитию венчурного финансирования в Беларуси препятствуют следующие факторы: отсутствие в законодательстве распространенных в мировой практике инструментов структурирования сделок; противоречия в практике применения подобных инструментов; отсутствие гарантий прав инвестора; негативная судебная практика в данной сфере.

4. Стимулирование развития венчурного финансирования в Беларуси возможно путем введения в отечественное законодательство широко используемых в мировой практике инструментов структурирования венчурных сделок, институтов коллективного инвестирования, проведения декриминализации деловой ответственности и внедрения налоговых стимулов.

5. Для успешной организационно-правовой и экономической реализации проекта по формированию венчурных инвестиций в стране необходимо активное развитие передовых отраслей промышленности, рост занятости высококвалифицированных кадров, а также обеспечение для белорусской экономики дополнительного притока инвестиций.

### **Литература**

1. Осокина, И. Проблемы финансирования инновационных проектов в научно-технической сфере / И. Осокина // Общество и экономика. – 2009. – №9. – С.14-18.

2. Бухгалтерский интернет-портал [Электронный ресурс] / В систему венчурного финансирования планируется привлекать частный капитал. – Режим доступа: <http://www.gb.by>. - Дата доступа: 16.10.2019.

3. Хилл, Б. Бизнес-ангелы: как привлечь их деньги и опыт под реализацию своих бизнес-идей / Б. Хилл, Д. Пауэр. – Москва: Эксмо, 2008. – 85 с.

4. Мировая экономика, финансы и инвестиции [Электронный ресурс] / История развития и особенности венчурного инвестирования в странах мира. – Режим доступа: <http://www.globfin.ru>. - Дата доступа: 28.10.2019.

5. Экономическая газета, 28.02.2017. Венчурное финансирование: что мешает его развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/venchurnoe-finansirovanie-chto-meshaet-ego-razvitiyu>. – Дата доступа: 12.10.2019.

**В. А. Журавлев**

**Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,  
г. Минск, Республика Беларусь**

### **АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

**V. Zhuravlev**

**Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics, Minsk,  
Republic of Belarus**

### **AUTOMATION BUSINESS-PROCESSES IN DIGITAL ECONOMY**

В статье рассматриваются вопросы создания ИТ-систем для управления бизнес-процессами на предприятиях и в организациях.

The creation of IT-systems to manage business processes in enterprises and organizations is considered.

Использование электронно-вычислительных машин и персональных компьютеров обусловило коренное изменение технологических основ деятельности в экономике и социальной сфере. В настоящее время экономику и социальную сферу невозможно представить без применения информационных технологий (ИТ). Без них страна и отдельно взятые предприятия будут неконкурентоспособными. Устойчивое развитие предприятий, продвижение к цифровой экономике и информационному обществу связаны, прежде всего, с автоматизацией процессов производства и продаж продукции, товаров и услуг, позволяющей совершенствовать экономические и социальные процессы и получать значительный экономический и социальный эффект.

Информационные технологии в огромной степени определили лицо современной мировой экономики, став одним из ключевых факторов экономического развития, существенно влияющим на конкурентоспособность субъектов рынка отдельных государств в мировой экономике. Развитие национального экспорта, проникновение и завоевание рынков высоких технологий, в том числе и информационных, входят в число основных направлений внешнеэкономической политики развитых стран мира.

Глобализация и интегрированное развитие индустриальных экономик значительно расширяет возможности бизнеса. Информационные технологии и информационные системы (ИТ/ИС) обеспечивают мобильный доступ и аналитическую мощь, которые удовлетворяют потребности производства и торговли, руководства предприятий и организаций в масштабе стран и континентов.

Среди стратегических направлений развития ИТ/ИС особое место занимают облачные технологии, аналитика больших объемов данных, интеграция мобильных устройств и технологий социальных сетей в корпоративную среду. Совокупность этих технологий и процессов объединяет в собирательный термин «Третья платформа», развитие которой в ближайшие несколько лет приведет к трансформации бизнес-моделей в большинстве отраслей [1].

Этапы развития ИТ-отрасли представляет в виде трех платформ, рисунок 1.

Первая платформа была построена на базе мейнфреймов и терминалов, на которых работали тысячи приложений и пользователей.

В основе Второй платформы лежат традиционные персональные компьютеры, Интернет, клиент-серверная архитектура и сотни тысяч приложений.

Третья платформа характеризуется стремительно растущим количеством постоянно подключенных к Интернету мобильных устройств в сочетании с широким использованием социальных сетей и развитой облачной инфраструктуры, применяемой для решения комплексных аналитических задач.

Цифровая экономика предполагает максимальный уровень автоматизации бизнес-процессов, технологических процессов и процессов управления предприятиями и организациями на основе современных цифровых систем обработки и передачи данных.

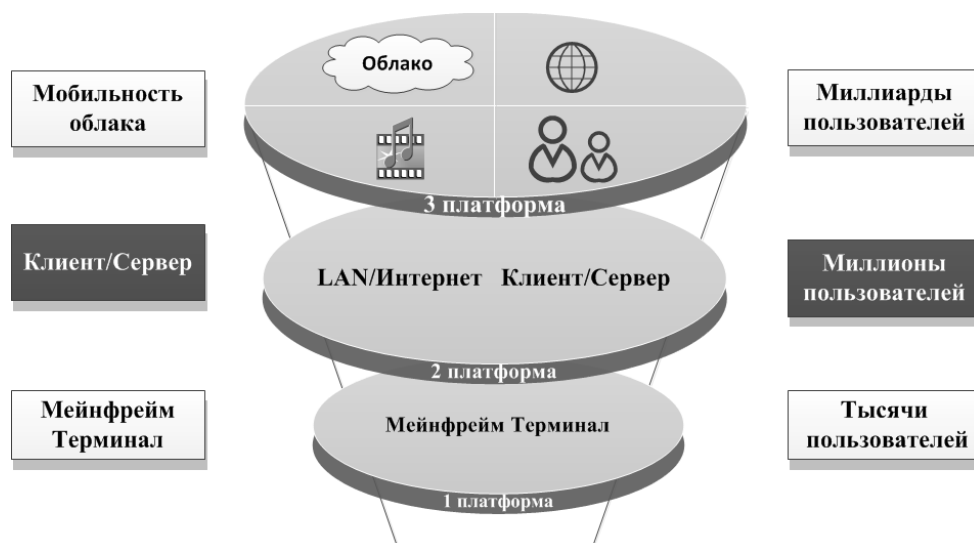


Рисунок 1 – Три платформы в эволюции ИТ-систем [1]

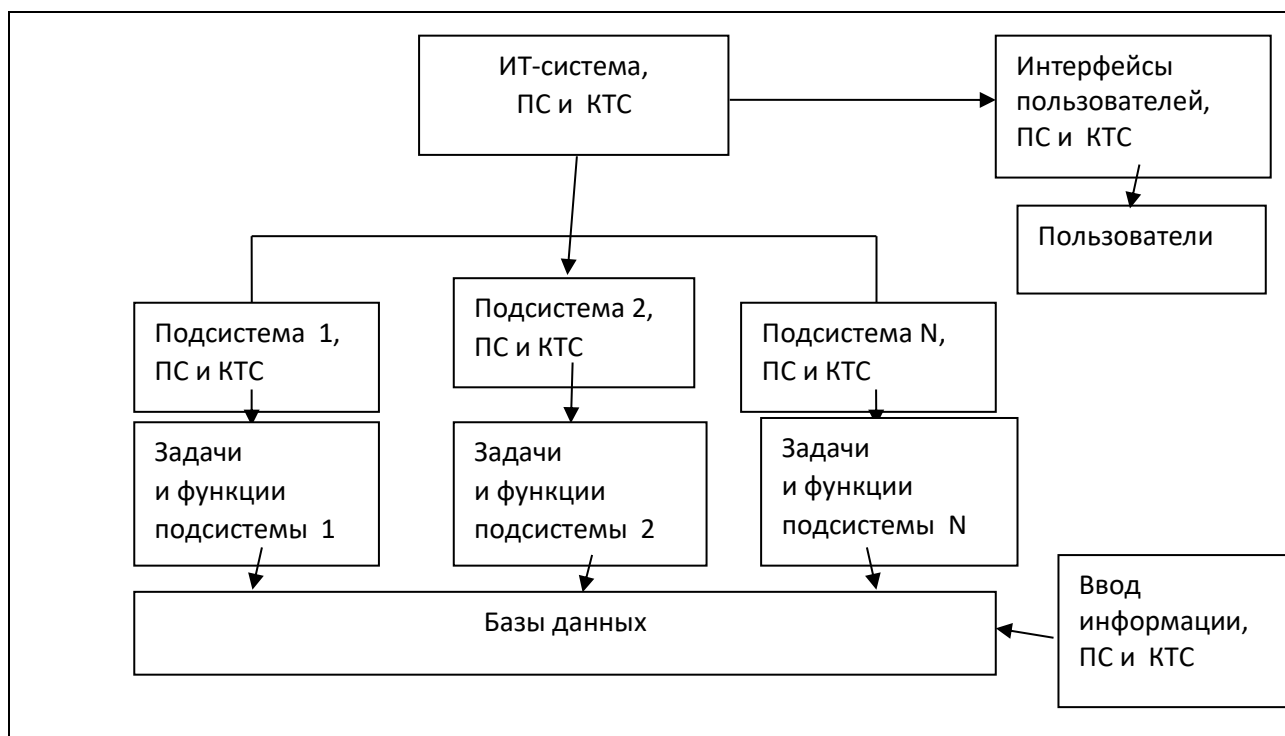
В условиях цифровой экономики автоматизация бизнес-процессов одно из важнейших направлений повышения эффективности деятельности предприятий и организаций всех отраслей экономики. При комплексной автоматизации предприятий наиболее важными является автоматизация следующих процессов управления:

1. Экономикой и финансами;
2. Основным производством;
3. Инновационной деятельностью;
4. Конструкторской подготовкой производства;
5. Технологической подготовкой производства;
6. Технологическими процессами;
7. Закупками (снабжением);
8. Маркетингом и продажами;
9. Логистикой;
10. Качеством производства;
11. Персоналом.

Автоматизация бизнес-процессов предприятия необходима для оперативного сбора, обработки, агрегирования и хранения данных, для организации взаимодействия участников информационных процессов, для удовлетворения информационных потребностей руководства предприятиями, для оперативной связи и управления. Общая схема ИТ-системы предприятий представлена на рисунке 2.

Подсистемы соответствуют перечисленным выше процессам управления предприятием. Обмен информацией между подсистемами происходит через общую базу данных с использованием компьютерных сетей предприятий, Интранета и Интернета для обмена информацией внутри предприятия, со сторонними организациями, поставщиками и потребителями, обеспечивается защита передаваемых данных и меры по предотвращению проникновения извне на корпоративные узлы. Автоматизацию решения задач в каждой подсистеме лучше всего осуществлять на основе процессного подхода [2,3].

Проекты автоматизации предприятий (организаций) должны опираться на заранее разработанную программу информатизации, охватывающую предприятие (организацию) в целом, которая формируется в терминах долгосрочных целей ее развития (на 5-10 лет) [4].



**Рисунок 2 – Общая схема ИТ-системы предприятия  
(ПС – программные средства, КТС – комплексы технических средств)**

При разработке программы информатизации строится стратегическое дерево целей предприятия и задач информатизации ее деятельности, которое включает:

1. Главную стратегическую цель организации (ГСЦ);
2. Показатели реализации ГСЦ;
3. Подчиненные количественные цели, по подсистемам финансы, производство, закупки, продажи, развитие, необходимые для реализации ГСЦ;
4. Мероприятия и ИТ-проекты, необходимые для достижения поставленных целей.

Разработка программы информатизации организации включает следующие основные стадии:

- Аудит состояния информатизации организации;
- Анализ функционирования организации с целью ее совершенствования на основе использования ИТ-систем;
- Разработка предложений по созданию ИТ-системы организации;
- Оценка затрат на реализацию программы информатизации и ИТ-проектов.

ИТ-проекты включают следующие элементы:

1. Цели проекта;
2. Техничко-экономическое обоснование проекта;
3. Техническое задание (ТЗ) на проект;
4. Состав функциональных и обеспечивающих подсистем;
5. Плановый бюджет и срок реализации проекта;
6. Планы-графики реализации проекта;
7. Общая характеристика необходимых ресурсов проекта.

Реализация проектов автоматизации бизнес-процессов предприятий и организаций обеспечит существенное повышение их эффективности и конкурентоспособности на рынке.

### **Литература**

1. Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков ИТ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habrahabr.ru/company/moex/blog/250463/> Дата доступа: 20.11.2017.
2. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: Манн, Иванов и Фербер. 2013. – 544 с.
3. Ермоленко, А.О. Управление электронным бизнесом на основе процессного подхода// Евразийское Научное Объединение, №6 (18), июнь, 2016.
4. Флосинский Н. Управление информационными проектами. – М.: Горячая линия–Телеком, 2013. – 183 с.

**Е. В. Зацепина, Н. Г. Надеина**  
**Брестский государственный технический университет, г. Брест,**  
**Республика Беларусь**

### **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

**E. Zatsepina, N. Nadeina, Brest State Technical University, Brest,**  
**Republic of Belarus**

### **STRATEGIC MARKETING AS A FACTOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION**

Рассмотрены актуальные проблемы функционирования стратегического маркетинга организации, предлагаемая модель обзора процесса управления стратегическим маркетингом позволяет заранее увидеть появление инновационных технологий, минимизировать неопределенность, создать запас устойчивости при принятии управленческих решений.

Actual problems of functioning of strategic marketing of the organization are considered, the offered model of the review of process of management of strategic marketing allows to see in advance emergence of innovative technologies, to minimize uncertainty, to create a stock of stability at acceptance of administrative decisions.

Значительную роль в успехе экономической деятельности организации играет стратегический маркетинг. Стратегический маркетинг является звеном, которое соединяет организацию с ее внешним окружением, и рассматривает функцию маркетинга как фундаментальную основу деятельности организации в целом.

Экономической наукой и практикой признано, что приоритетом управления современной организации выступает устойчивое перспективное развитие. Оно определяется ее способностью под влиянием факторов внешней и внутренней среды сохранять устойчивость и при этом переходить от одного качественного состояния к другому, более высокому, для достижения поставленных целей. Главный вопрос – как обеспечить устойчивое развитие организации в условиях изменяющейся конкурентной среды?

В настоящее время рыночная экономическая ситуация характеризуется быстро изменяющимися информационными потоками и новыми знаниями, которые могут при некоторых условиях обеспечить определенные уровни конкурентоспособности и способствовать устойчивому развитию любой организации.

Конкурентоспособность можно рассматривать как активность предприятия во внешней среде, устойчивость внутреннего развития и обеспечение на этой основе высокой эффективности деятельности. Конкурентоспособность отдельных предприятий — это понятие системное, его необходимо рассматривать, во-первых, как результирующую экономических и правовых действий государства, во-вторых, как результат приобретения конкурентных преимуществ на отраслевых рынках, в - третьих, как итог управляющих воздействий на внутренние бизнес-процессы.

Международные стандарты ИСО серии 9004 предоставляют рекомендации для высшего звена управления по достижению устойчивого развития любой компании в требовательных и постоянно меняющихся условиях путем использования подхода на основе менеджмента качества. Для этого высшему руководству следует своевременно принимать решения о внедрении изменений и инноваций в организации с целью сохранения и улучшения показателей ее деятельности, направленной на удовлетворение потребностей и ожиданий заинтересованных сторон [1].

Информационная основа поведения руководителей организаций в условиях неопределенности среды формируется за счет эффективного функционирования системы управления маркетинговой деятельностью, в частности управления стратегическим маркетингом. Для устойчивого развития организации необходима совокупность таких свойств, как гибкость и скорость реакции на изменения потребностей и ожиданий заинтересованных сторон, технологическая и управленческая конкурентоспособность, инвестиционная активность, широкое использование инновационных факторов для саморазвития. В стратегическом управлении именно процессы управления маркетингом должны придавать действиям организации целенаправленность, энергию, гибкость в сочетании с устремленностью на перспективу.

В данной статье предлагается модель, определяющая направления развития и улучшения организации посредством обзора процесса управления стратегическим маркетингом (ПУСМ) на 5/10/15/20 лет. Результаты обзора формируют нормативы стратегической конкурентоспособности организации, связывая воедино взаимодействие заинтересованных сторон на макро-, мезо-, микроуровне. По его итогам организация способна управлять стадиями своего развития, замедляя или ускоряя их и при этом поддерживая состояние устойчивого функционирования на основе гибкости и своевременной адаптации к факторам внешней и внутренней среды.

Организация как микросистема, которая является элементом макросистемы, не может и не должна существовать обособленно от законов и циклов развития последней. Управление организацией – динамический процесс, и стратегическое управление маркетингом посредством обзора выступает своего рода «компасом» движения организации на 5/10/15/20 лет. Обзор ПУСМ необходим для определения направлений развития микросистемы и выработки своевременных управленческих решений, исходя из получаемой информации о моделях и перспективах изменений на макроуровне.

Любая организация постоянно взаимодействует на микро-, мезо-, макроуровне с разными заинтересованными сторонами. К ним относятся физические и юридические лица, добавля-

ющие ценность организации, или каким-либо образом заинтересованные в ее деятельности, или попадающие под ее влияние. Удовлетворение потребностей и ожиданий заинтересованных сторон способствует достижению организацией устойчивого развития. Стандартами ИСО серии 9004 определены ключевые заинтересованные стороны, среди которых: потребители, владельцы и акционеры, работники организации, поставщики и партнеры, общество. Набор этих групп может значительно меняться с течением времени и отличаться в зависимости от организации, отрасли, страны и культуры [1].

В контексте устойчивого развития считаем возможным дополнить предлагаемый стандартом состав заинтересованных сторон и рассмотреть взаимодействие организации с заинтересованными сторонами институционального уровня. Он представлен органами государственного управления, которые не поддаются влиянию со стороны предприятия, но сами оказывают значительное влияние на его развитие и конкурентоспособность. Благодаря вовлечению организации в деятельность заинтересованных сторон институционального уровня, становится возможным предвидеть, прогнозировать и планировать изменения в ней.

Заинтересованные стороны институционального уровня, оказывающие влияние на развитие и конкурентоспособность организации:

- Правительство Республики Беларусь;
- Национальная академия наук Беларуси и ее научно-исследовательские институты; отраслевые и частные НИИ;
- государственные, отраслевые, частные проектные институты.

Разработка Комплексного прогноза НТП Республики Беларусь до 20 лет дает возможность прогнозировать стратегию развития маркетинга организации на 5/10/15/20 лет. Этот уровень обзора включает массу локальных прогнозов: демографических, развития науки и техники, природных ресурсов (геологические), изменения состояния биосферы, социальных и социологических, рыночной конъюнктуры и т. д.

Модель обзора ПУСМ представляет собой информационные потоки для достижения зон устойчивого развития организации при времени изменения процесса или шаге управления  $\Delta t_i$  (5/10/15/20 лет) по следующим этапам:

**ПЕРВЫЙ ЭТАП:** На основе информации комплексных прогнозов развития отраслей, сфер науки, общества, экономики разрабатываются государственные, отраслевые, региональные программы развития и формируются направления государственного финансирования. Результативность реализации таких программ зависит от своевременной реакции всех уровней управления государством на вызовы мирового сообщества, вызовы интересам мировой системы управления, возникающие «разрывы» в государственных системах управления (нарушения закона обратной связи), их инерционность.

**ВТОРОЙ ЭТАП:** Далее в процесс реализации государственных программ для разработки направлений развития отраслей включаются научно-исследовательские институты НАН Беларуси.

**ТРЕТИЙ ЭТАП:** Проводится экспертиза и выбираются инновационные технологии развития отрасли, в результаты исследований НИИ включаются проектные институты, результаты работы которых формируют рынок новых производственных, информационных и управленческих технологий для предприятий.

**ЧЕТВЕРТЫЙ ЭТАП:** Предприятия приобретают инновационные технологии, что позволяет им удерживать устойчивое развитие.

Главная задача стратегического маркетинга организации, ориентированной на обеспечение долгосрочной конкурентоспособности, – быть готовой к появлению новых технологий, следовательно, новых рынков и заинтересованных сторон.

Применение модели обзора позволяет заранее увидеть появление инновационных технологий, необходимых в конкретной стадии жизненного цикла конкурентоспособности организации; определить показатели, которым должен соответствовать процесс управления маркетингом в заданном интервале времени; запланировать необходимые финансовые и человеческие ресурсы организации; найти новые рынки и определить потенциальные заинтересованные стороны, при этом обеспечивая прозрачность процессов управления маркетингом [2].

Обзор предполагает некоторое стороннее наблюдение снаружи объекта управления за процессами, которые могут дестабилизировать его или предоставить дополнительные возможности без обязательного участия субъекта в этих процессах. На каждом из временных интервалов траектории развития ПУСМ  $t_1 = 5$  лет,  $t_2 = 10$  лет,  $t_3 = 15$  лет,  $t_4 = 20$  лет обзор выполняет разные задачи, характеризуется разными показателями и скоростью развития ( $\Delta\alpha_i$ ) [2]. Чем больше временной интервал обзора, тем больше неопределенность информационного поля для принимаемых решений, однако по ходу движения по траектории развития ПУСМ скорость изменения событий будет возрастать и информационное поле будет становиться все более насыщенным.

Динамика изменения развития ПУСМ предприятия определяет циклы перехода к новым рынкам для обеспечения стратегической конкурентоспособности. Каждый новый виток развития организации корректирует ее прогнозируемую траекторию и планируемые стратегические показатели в каждом последующем пятилетнем интервале, что дает возможность заранее рассмотреть надвигающиеся проблемы и принять меры по их нейтрализации.

ПУСМ, осуществляемые в интервале до 5 лет, характеризуются детерминированными показателями в конкретный момент времени, принятыми к реализации в рамках стратегического плана маркетинговой деятельности организации. В данном случае контрольные точки обзора могут быть полугодовыми, позволяя выстраивать динамику развития показателей и обнаруживать проблемные зоны развития, возникновение конфликтных ситуаций между заинтересованными сторонами, оценивать сильные и слабые стороны сил развития. Анализ первых признаков необходимых изменений позволяет определить целесообразность корректировки траектории развития ПУСМ организации, чтобы обеспечить нормальные, сбалансированные условия ее функционирования.

В первом временном интервале организация функционирует и осуществляет обзор имеющегося освоенного рынка, где потенциально могут появляться новые заинтересованные стороны, меняться их потребности и ожидания.

Обзор в интервале до 5–10 лет характеризуется вероятностными показателями, т. е. анализируется вероятность наступления тех или иных событий при воздействии группы факторов, а в интервале 10–15 и 15–20 лет – стохастическими показателями. Данные обзора служат основой разработки возможных сценариев развития событий и позволяют руководству организации принимать своевременные решения, обеспечивая гибкость управления и отвечая вызовам внешней среды.

Принятая Правительством Республики Беларусь программа Комплекса мер на 2016–2020 годы по стимулированию внедрения в экономику страны передовых методик и современных систем управления качеством ставит задачи повышения компетентности, стимулирования, мотивации руководителей и специалистов для перехода на новые уровни стратегического мышления, системного менеджмента и введения инноваций. В результате выполнения Комплекса мер ожидаются: устойчивое развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности; адекватное распределение ресурсов для планирования и достижения требуемых рынком уровней качества; повышение потенциала организаций и отраслей экономики Республики Беларусь за счет стимулирования внедрения передовых техник качества и эффективного менеджмента; совершенствование систем стимулирования производства конкурентоспособной продукции и предоставления услуг; совершенствование республиканской инфраструктуры качества, адекватной вызовам времени; снижение потерь от неэффективных, нерациональных, неквалифицированных действий руководителей и специалистов на различных уровнях управления; вовлечение в процессы менеджмента качества специалистов организаций и органов госуправления, что будет способствовать системным переменам в них, созданию предпосылок для новаторства и внедрения инноваций [3].

Однако только единичные организации точно применяют предлагаемые мировым сообществом подходы к эффективному менеджменту и создают современные, неформальные и адаптивные к среде системы менеджмента. Вместе с тем внедрение стандарта ИСО в современных рыночных условиях является тем минимумом, который характеризует способность организации выйти на рынок со своей продукцией или услугами, развиваться и быть конкурентоспособной. При этом речь должна идти о технологиях, процессах и процедурах управления, применяемых в рамках жизненного цикла организации, проектов, продукции и услуг,



об инженерных и инженерно-экономических техниках, учитывающих отраслевую специфику для обеспечения устойчивого развития организаций [3].

Как показывает практика, руководители большинства отечественных организаций осуществляют управление процессами, предполагающее ответ организации на изменения среды, лишь тогда, когда уже нанесен ущерб ее конкурентоспособности. В свою очередь ущерб зависит от соотношения между горизонтом планирования и прогнозирования, задержкой вследствие инерционности, временем, которое требуется организации для реакции на возможные изменения.

Основной вектор задач руководителей направлен на поиск и решение вопросов, связанных с физическим износом, который в свою очередь не учитывает тенденции, связанные с научно-техническим прогрессом. Поэтому можно утверждать, что в настоящее время в контексте достижения устойчивого развития все более актуальной становится проблема осмысления высшим звеном управления важности морального износа используемых технологий, стратегического мышления в рамках анализа информационного поля обзора ПУСМ и взаимодействия с заинтересованными сторонами институционального уровня, что дает возможность удерживать конкурентоспособность организации в целом.

У каждого руководителя всегда есть выбор между традиционной стратегией, когда решаются вопросы выживания любой ценой здесь и сейчас (это задачи текущего управления маркетингом) либо стратегией интеллектуального лидерства, когда стратегический маркетинг выходит на первое место и посредством обзора определяет параметры стратегической конкурентоспособности организации на перспективных рынках. Аллегорично ситуацию можно описать с позиций двух наблюдающих, один из которых находится в лодке, плывущей по бурной реке. В такой ситуации ему сложно планировать на перспективу, т. к. он не видит, что происходит за поворотом, какое в целом русло реки и т. д. Другой стоит на вершине горы и наблюдает за рекой, видит ее течение, возможные опасности и водовороты, поэтому с этой позиции планирование и прогнозирование развития событий становится возможным [4].

Обзор ПУСМ является инструментом минимизации неопределенности при принятии управленческих решений. Следовательно, руководство организации должно быть заинтересовано в том, чтобы, владея информацией, завершить процесс адаптации организации к новым условиям до наступления воздействия среды, т. е. обеспечить нужную скорость достижения плановых и прогнозных уровней развития.

Стратегический маркетинг предполагает обязательную активизацию стратегического мышления руководителей для достижения устойчивого развития организации, что регламентировано на уровне Правительства Республики Беларусь. Обзор, или «сканирование», информационного поля позволит: заблаговременно отслеживать появление инновационных технологий основного производства и инновационных технологий управления; определить смену организационных структур управления; рассчитать скорость развития новых характеристик организации для обеспечения ее конкурентоспособности, определить нормативы стратегической конкурентоспособности; предвидеть зарождающиеся рынки, новые заинтересованные стороны, их потребности и ожидания.

## Литература

1. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества: СТБ ISO 9004-2010 (ISO 9004:2009, IDT). – Взамен СТБ ИСО 9004-2001; введ. 01.01.2011. – Минск: Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь: БелГИСС, 2010. – 45 с.
2. Высоцкий, О.А. Прозрачное управление в системе обеспечения устойчивого развития предприятия / О.А. Высоцкий. – Минск: Право и экономика, 2014. – 54 с.
3. Сайт Белорусского государственного института стандартизации и сертификации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://journal.belgiss.by/uploads/articles/2016-6-101-2017-01-09-12-24-46.pdf?time=1532180123>. – Дата доступа: 01.11.2019.
4. Научная электронная библиотека «Киберленинка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-strategicheskogo-marketinga-kak-osnova-upravleniya-konkurentosposobnostyu-predpriyatij>. – Дата доступа: 01.11.2019.

**И. Н. Кирилук**

**Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины,  
г. Умань, Украина**

## **КЛАСТЕРЫ КАК ФАКТОР АКТИВИЗАЦИИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**I. Kyryliuk**

**Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University, Uman, Ukraine**

### **CLUSTERS AS A FACTOR OF TOURISM ACTIVITY INTENSIFICATION**

В статье исследованы вопросы формирования туристических кластерных образований как эффективного механизма повышения конкурентоспособности отрасли. Определены тенденции, которые способствуют внедрению кластерного подхода в туризме и основные преимущества создания таких кластеров.

The article investigates the formation of tourist cluster entities as an effective mechanism for improving the competitiveness of the industry. The tendencies that contribute to the implementation of the cluster approach in tourism and the main advantages of creating such clusters are identified.

В условиях глобализации и структурной перестройки экономики, усиления экономической конкуренции и распространения интеграционных тенденций туризм играет важную роль в преодолении кризисных явлений в экономике страны, поскольку является важным фактором социально-экономического развития регионов. Положительные тенденции развития отечественного туризма, наблюдаемые в последние годы в Украине, обеспечивают рост уровня занятости населения, поступление инвестиционных потоков в регионы, наполнение государственного и местных бюджетов.

Деловая активность субъектов хозяйствования, функционирующих на территории региона, непосредственно влияет на темпы и устойчивость его социально-экономического развития в условиях неопределенности рыночной среды. Одним из факторов организации высокотехнологического производства и средством повышения эффективности использования туристическо-рекреационных ресурсов региона является формирование туристических кластерных образований отраслевого и межотраслевого характера. Эффективность использования кластерных механизмов в преодолении кризисных явлений подтверждает мировая практика.

Кластеры во всем мире считаются эффективным средством формирования национальных конкурентных преимуществ, повышения эффективности производства за счет вертикальной и горизонтальной интеграции как отдельных отраслей, так и предприятий. В процессе развития кластера особенно проявляется эффект синергии, который позволяет получить общий эффект, не равный сумме эффектов от изолированного функционирования каждого элемента данной системы.

По определению М. Портера: кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих между собой, но при этом ведущие совместную работу [1, с.256].

Благодаря активному функционированию кластер раскрывает возможности региона как привлекательной туристической дестинации и обеспечивает привлечение инвестиций, создает привлекательный инвестиционный климат, способный увеличить объемы капиталовложений в туристический и курортно-рекреационный комплекс а также в его инфраструктуру [2].

Поскольку индустрия туризма имеет свои особенности, туристический кластер существенно отличается от производственного, а его формирование требует объединения усилий предприятий различных видов экономической деятельности. Функционирование туристического кластера как формы концентрации туристических составляющих в регионе, за счет возникновения сетевых связей между предприятиями, географически сосредоточенных на его территории и задействованных в формировании, продвижении и реализации туристического продукта, создает возможности более полного использования его туристическо-рекреационного потенциала, а также способствует развитию туристических дестинаций. Активное взаимодействие всех участников туристического кластера позволяет получить общий результат – комплексный туристический продукт, конкурентоспособный на международном

рынке туристических услуг, который невозможно получить от изолированного функционирования каждого элемента этой системы.

Для эффективного функционирования кластеров необходимы следующие характеристики:

1) участники в кластере должны быть связаны вертикально (цепочка покупок и продаж) и горизонтально (дополнительные изделия и услуги, использование похожих специализированных затрат, технологий или институтов и т. п.);

2) кластеры – географически близкие группы взаимосвязанных компаний, что способствует формированию и увеличению преимуществ. Они создают стоимость, которая является результатом сети взаимодействий между предприятиями.

Основным потребителем туристических услуг является турист, который формирует требования к туристическому продукту. Несмотря на это, именно степень удовлетворения духовных, эмоциональных потребностей туриста формирует уровень конкурентоспособности в отрасли. В качестве объектов туристической привлекательности могут быть как архитектурные и природные объекты, музеи, так и различные мероприятия, фестивали, выставки, ярмарки, которые расположены или проводятся на территории кластера.

Удовлетворение потребностей туриста возможно за счет сотрудничества следующих секторов туристического кластера:

1. Сектор производства туристических услуг – включает предприятия, которые непосредственно производят и реализуют туристические услуги: туроператорские фирмы и туристические агентства, учреждения по размещению, оздоровлению, перевозке, питанию и организации досуга туристов;

2. Сервисный сектор – объединяет банковско-кредитные учреждения и страховые компании, учебные заведения туристского профиля, научные учреждения, а также бизнес-центры, лизинговые компании.

3. Вспомогательный сектор, который включает:

- предприятия по производству сувениров, туристического снаряжения, специфических для данной местности товаров;

- полиграфические предприятия, картографические фабрики, периодические издания, телерадиокомпании;

- органы государственной власти, агентства регионального развития, международные и государственные фонды и программы;

4. Сектор обеспечения жизнедеятельности туристического кластера – включает маркетинговый, рекламно-информационный, логистический, юридический и аудиторский отделы.

Создание туристических кластеров в различных регионах страны является перспективным направлением и имеет положительное влияние на развитие туризма на их территории. Черкасская область – уникальный регион, имеет удачное географическое расположение, природно-рекреационный потенциал, историческое прошлое и культурное значение. Эффективному использованию этого потенциала способствует создание в июле 2018 года на территории области туристического кластера «Западная Черкащина». Кластер создан в рамках реализации национального проекта «Туристические кластеры 300+», который основывается на мировом опыте кластерной модели туристической индустрии.

Туристический кластер «Западная Черкащина» действует на территории девяти районов Черкасской области, а именно: Жашковского, Звенигородского, Катеринопольского, Лысянского, Маньковского, Монастырищенского, Тальновского, Уманского и Христиновского [3]. Согласно данным официальной статистики, общая площадь указанного туристического кластера составляет 7820 кв. км. Количество населения проживающего на этой территории составляет 305,3 тыс. человек.

Руководство деятельностью туристического кластера осуществляется через Общественную организацию «Ассоциация туризма и гостеприимства Западной Черкащины». В декабре 2018 года в Черкассах во время туристического форума «Открываем Черкащину вместе» подписан Меморандум о сотрудничестве между Черкасской ОГА и общественной организацией «Ассоциация туризма и гостеприимства Западной Черкащины», в январе 2019 – Меморандум о сотрудничестве с Уманским городским советом и Уманским районным советом.

Целью деятельности туристического кластера «Западная Черкащина» является улучшение условий для приема туристов в городе Умани, а также создание современной туристической инфраструктуры в Буцком каньоне и в других популярных туристических местах региона.

Основные задачи деятельности кластера – объединение предпринимателей, инвентаризация туристических объектов кластера, привлечение инвестиций в туристическую и сопутствующие отрасли региона, создание конкурентоспособного туристического продукта, предоставление консультаций и информационной поддержки членам туристического кластера и создание стратегии туристическо-рекреационного развития Западной Черкащины.

Создание в туристическом кластере современного, интересного туристического продукта высокого качества, безопасного и доступного для потребителей, позволит привлечь туристов и заинтересовать их остаться на несколько дней для посещения всех туристических объектов на территории, которую он объединяет. Для этого специалисты туристического кластера «Западная Черкащина» совместно с туроператором SunCity Travel начали осуществление регулярных туров выходного дня из Киева по новым маршрутам, среди которых: «Другая Умань», «Украинский Стоунхендж – Буцкий каньон», «Заповедник «Трипольская культура»+ дегустация вина в городе Умани и др.

Следует отметить, что за короткий период деятельности специалистами туристического кластера «Западная Черкащина» организованы и проведены разнообразные туристические мероприятия, среди которых: туристическая ярмарка «Западная Черкащина», фестиваль сыра и вина, день уличной музыки, фестиваль «Buky Grill Fest», «HOLI DANCE UMAN 2019» и другие. Проведение таких мероприятий объединяет предпринимателей из девяти районов центра Украины, побуждает к созданию современного конкурентоспособного туристического продукта для внутреннего туризма и способствует развитию въездного туризма, привлекает значительное количество туристов, что в свою очередь обеспечивает дополнительные поступления в местный бюджет [3].

Дальнейшее развитие и функционирование туристических кластеров нуждается в поддержке органов регионального и местного самоуправления для развития территориально-инновационных объединений, совершенствования информационного обеспечения, экономической мотивации для предприятий, которые могли бы стать участниками туристического кластера. Региональные органы управления должны быть заинтересованы в создании, развитии и обеспечении эффективной структуры туристических кластеров, результат деятельности которых обеспечит комплексное социально-экономическое развитие территорий.

Региональным органам власти принадлежит центральная функция реализации инновационного подхода создания и поддержки кластеров. Его реализация осуществляется в трех направлениях:

- содействие в согласовании интересов субъектов рекреационно-туристического кластера;
- формирование благоприятной инфраструктуры рынка рекреационно-туристических услуг
- выработка единых цивилизованных правил и механизмов координации самостоятельности всех субъектов рекреационно-туристического рынка на взаимовыгодной основе кооперирования «по интересам» на разных стадиях технологических циклов, обеспечивающих расширенное воспроизводство социальных инноваций и распространение действий данного механизма на другие сферы жизнедеятельности [4, с. 13].

Эффективная деятельность кластера определяется характером взаимоотношений его потенциальных участников с региональными органами управления. Кластерный подход предоставляет организационно-рыночные и функциональные преимущества как для участников кластера, так и для региональных органов управления, а также для представителей регионального бизнес-сообщества.

Кластеризация туристических предприятий способствует поступлению инвестиций в отрасль, оптимизирует их использование. Интеграция усилий власти, бизнеса и институтов общественных и научно-образовательных организаций, которые могут обеспечить потребности туристических кластеров в высококвалифицированных кадрах, способных разработать и реализовать стратегию развития, маркетинговые исследования туристического кластера, может быть условием успешного привлечения инвестиций на территорию. Сфера туризма способна обеспечивать максимальную отдачу при минимальных инвестиционных поступлениях.

Объединение совместных финансовых возможностей предприятий даст возможность больше вкладывать в инновационную деятельность. Именно инновации обеспечивают рост конкурентоспособности продукции, производимой в рамках кластеров, увеличивая прибыль

предприятий и повышая экономический потенциал и конкурентоспособность региона в целом. Привлечение новых инвестиций через совместное участие в инвестиционных программах обеспечит дополнительные поступления в бюджет.

Благодаря взаимодействию бизнеса и науки будет происходить обмен информацией, передача знаний и опыта научного, технического, производственного, административного или иного характера. Объединение совместных финансовых возможностей предприятий позволит больше вкладывать в инновационную деятельность. Функционирование кластера позволит сохранить культурно-исторические памятники, природные парки и заповедники, развить сферу услуг, усовершенствовать инфраструктуру территорий.

При формировании туристического кластера на любом территориальном уровне необходимо учитывать, что недостаточный уровень развития одной из составляющих туристической инфраструктуры может негативно отразиться на общем впечатлении туриста от посещения туристическо-рекреационного региона. Поэтому задачей туристического кластера является успешное продвижение на рынке туристического продукта и достижения общего экономического результата благодаря эффективному управлению и применению маркетинговых коммуникаций, сотрудничеству взаимосвязанных предприятий и учреждений, которые совместно используют туристические ресурсы, специализированную туристическую инфраструктуру, локальные рынки труда.

#### **Литература**

1. Портер, М. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
2. Кирилюк, І. М. Проблеми та перспективи залучення інвестицій в туристичну сферу / І. М. Кирилюк, Л. А. Чвертко // Фінансове регулювання зрушень у економіці України: збірник тез доповідей учасників Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, Мукачєво, 21-22 березня 2017 р. – Мукачєво: Мукачівський державний університет, 2017. – С. 366-369.
3. Туристический кластер Западная Черкащина [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tourcluster.ck.ua/> – Дата доступа: 08.11.2018.
4. Стеченко, Д. М. Інноваційна політика кластероутворення в рекреаційно-туристичній сфері України / Д. М. Стеченко, І. В. Безуглий // Науковий вісник ЧДПЕУ. – № 2 (22). – 2014. – С.9-19.

**Н. А. Мазур**

**Каменец-Подольский национальный университет имени Ивана Огиенко,  
г. Каменец-Подольский, Украина**

**Д. В. Новак**

**Познанский экономический университет, г. Познань, Польша**

#### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МЕСТА СТРАНЫ В СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

**N. Mazur**

**Kamianets-Podilskyi National Ivan Ohiienko University, Kamianets-Podilskyi, Ukraine**

**D. Novak**

**Poznań University of Economics and Business, Poznan, Poland**

#### **ECONOMIC PREREQUISITES FOR DETERMINING A COUNTRY'S PLACE IN THE HUMAN DEVELOPMENT INDICATORS**

This article is devoted to the research of problems of methodology of estimation of quality of life of the population for estimation of level of socio-economic development of the state. Assessing the quality of life of the population is important instrument of socio-economic policy of any state, because it allows you to: set socio-economic benchmarks long-term policies; to analyze the current level of socio-economic development of the country; assess poverty; determine the country's place in global progress; to conduct inter-regional comparisons of level and quality life of the population.

Данная статья посвящена исследованию проблем методологии оценки качества жизни населения для оценки уровня социально-экономического развития государства. Оценка качества жизни населения является важным инструментом социально-экономической политики любого государства, поскольку позволяет: устанавливать социально-экономические ориентиры долгосрочной политики; проанализировать современный уровень социально-экономического развития страны; оценить бедность; определить место страны в мировом прогрессе; проводить межрегиональные сопоставления уровня и качества жизни населения.

The analysis of national approaches in different countries of the world showed sufficient flexibility and adaptation of most techniques to the peculiarities of the development of a country. A number of techniques provide the opportunity to measure the quality of life at a regional level. At the same time, the directions for analysis are more or less universal and approximated to international assessment systems. This allows you to attract to assess the international context and at least partially make cross-country comparisons.

Currently, over 150 composite welfare indicators have been developed by public and private institutions to assess the performance of governments in different countries, social and environmental issues at the international level. There are more than a hundred initiatives on the use of quality of life indicators in decision-making processes at national and local level.

The indicators used to evaluate it the standard and quality of life at the international level, can be divided into quantitative and qualitative: quantitative include GNP or national income on per capita, income level and distribution in society, the level of consumption of various material goods and services by class of goods, the level employment, etc. Quality indicators of quality of life include indicators of working conditions, everyday life and leisure, etc.

What is inequality, how is it measured, what methodologies are used. Different coefficients of inequality.

Quintile ratio: the ratio of the average income of the richest 20% of the population to the average income of the poorest 20% of the population.

Palma ratio: proportion of the richest 10% of the population in gross national income (GNI) divided by the share of the poorest 40%. It is based on the work of Jose Gabriel Palma (Palma, 2011), who found that middle-class incomes almost always make up about half of GNI, while the second half is divided between the richest 10% and the poorest 40%, but the shares of these two groups in different countries vary significantly.

Gini coefficient: a measure of the deviation of the actual income distribution of individuals or households in a given country from absolute equality. Index value 0 corresponds to absolute equality, 1 - absolute inequality. Gini and Palm Indices are percentages, multiplied by 100%.

In 2017, Development Finance International (DFI) and Oxfam produced the first index to measure the commitment of governments to reduce the gap between the rich and the poor. The index is based on a new database of indicators, now covering 157 countries, which measures government action on social spending, tax and labour rights – three areas found to be critical to reducing the gap [1].

The calculations of the Human Development Report 2016 Division are based on World Bank data. Detailed data on the dynamics of changes in the Gini Index by year for individual countries can be found on the World Bank website.

The main aggregates of national accounts are compiled from institutional units, namely non-financial or financial corporations, general government, households, and non-profit institutions serving households (NPISH).

GDP is the central measure of national accounts, which summarises the economic position of a country (or region). It can be calculated using different approaches: the output approach; the expenditure approach; and the income approach.

An analysis of GDP per capita removes the influence of the absolute size of the population, making comparisons between different countries easier. GDP per capita is a broad economic indicator of living standards. GDP data in national currencies can be converted into purchasing power standards (PPS) using purchasing power parities (PPPs) that reflect the purchasing power of each

currency, rather than using market exchange rates; in this way differences in price levels between countries are eliminated.

In addition to the techniques that assess quality of life directly through a system of developed indicators, there are several indices that aimed at exploring individual aspects of life human and society (Table 1).

Table 1 – General characteristics of individual countries' quality of life indices

Name	The subject, who exercises calculation	Principle calculation	Indicators	Number covered countries
Human Development Index	UNDP	Geometric average three indices	Life expectancy, education, gross national income	187
Prosperity Index	Legatum Institute	Integral parameter estimation	Economy, level of entrepreneurship development and business opportunities, government, education, health, security, personal freedom, social capital	110
Quality Index Gallup life	Institute Gallup	Sociological examination quality of life	Health, education, material wealth, social activity, political freedom, social relations, environment, economic and physical security	Changes with year to year
Index / Rating the highest quality cities life	Consulting company Mercer Human Resource Consulting	Rating evaluation	39 evaluation criteria: political and social environment, economic indicators, certain limitations (such as censorship), quality health systems, quality education systems, affordability and cost of living, cultural life, climate and the probability of natural disasters	215 cities world

Source: The authors

The Human Development Index is a composite index measuring average achievement in three basic dimensions of human development that tracks progress in providing a long and healthy life, improved knowledge and a decent standard of living.

On March 14, 2019, the World Happiness Report 2018 was released, assessing the happiness of residents of 156 countries and the happiness of immigrants in 117 countries. Particular attention in this year's report focused on intra- and inter-country migration [2].

Finland is ranked 1 in the Happiest Countries of 2018. The top ten have not changed for 2 years, they only change places. Norway, Denmark, Iceland, Switzerland are located after Finland. These countries have been in the top rank of happiness for the last four years.

Six criteria that the authors of the report are pushing against: GDP per capita, life expectancy, social support, personal freedom, trust and generosity. All leading countries have high values for these indicators [3].

Unfortunately, Ukraine was ranked 138th (out of 156) with a rating of 4,103 points. The downside is the position in the happiness rating for the period from 2008-2010 to 2015-2017 by 1.03 points on a scale of 0 to 10.

Recent discussions about income inequality within countries have focused heavily on the income and well-being of the richest 1 percent of the population and even the richest 0.1 percent compared to others. Credit Suisse new data shows that today 42 people have the same wealth as the poorest half of humanity. This figure does not correspond to the data published earlier (statistics 2016/17), according to which eight people have the same wealth as half the world - due to the fact that it is based on an updated, expanded set of data published by Credit Suisse in November 2017. When Oxfam counted the numbers in 2016, it turned out that half of the world's goods were owned not by eight, but by 61 people. Although the share of the richest 1 percent and 0.1 percent is striking, focusing on these groups alone can mask another acute problem of inequality - stagnation and worsening living conditions for middle-income households [4].

Billionaire wealth has risen by an annual average of 13 percent since 2010 – six times faster than the wages of ordinary workers, which have risen by a yearly average of just 2 percent. The number of billionaires rose at an unprecedented rate of one every two days between March 2016 and March 2017.

Wealth concentration is the process by which, under certain conditions, newly created wealth concentrates in the possession of already rich individuals or entities. Over time, the concentration of wealth can greatly contribute to maintaining inequality in society. In his book «Capital in the Twenty-First Century», Thomas Piketty argues that the fundamental power of divergence is, as a rule, greater return on capital ( $r$ ) than economic growth ( $g$ ), and that greater wealth generates higher income [5].

As Table 2 shows, Poland is the most prominent among the 5 countries studied - the Quintile Income Ratio is 5 units, which is more than one unit (or about 30%) higher than the comparable indicator in the compared countries, the Palm Index is also higher 25%, Gini Index - up about 20%. But we intentionally in the same table compare these indicators with the CRI Index (government measures in three policy areas or 'pillars': social spending, taxation and labor. These were selected because of widespread records<sup>6</sup> that government actions in these three areas have in the past played a key part in reducing the gap between rich and poor).

Some countries are using social spending as a means of redistributing wealth and income, and this is having a significant impact on inequality. Near the top of the rankings for the spending pillar are two broad clusters of countries. First, there is a cluster of high-performing OECD countries: renowned for their well-established, long-term commitments to publicly funded social investments, this group includes Finland, Germany and Denmark. It should be noted that Poland has topped this rating recently.

Thus, inequality reduces the global HDI by one-fifth. And this is a serious blow to low and middle-income countries.

Table 2 – Country Inequality Indices

Name of the countries	Quintile Income Ratio 2010–2015	Palm Index 2010–2015	Gini Index 2010–2015	CRII-2 score Europe & Central Asia (ECA)	
				score	Regional CRII-2 rank
Czech Republic	3,8	0,9	26,1	0,641	22
Poland	5	1,2	32,1	0,679	17
Moldova	3,8	0,9	26,8	0,420	37
Belarus	3,9	1	27,2	0,523	27
Ukraine	3,3	0,8	24,1	0,498	29

Source: The authors [6-11].

Ukraine’s HDI value for 2017 is 0.751 – which put the country in the high human development category – positioning it at 88 out of 189 countries and territories (Figure 1). Between 1990 and 2017, Ukraine’s HDI value increased from 0.705 to 0.751, an increase of 6.5 percent.

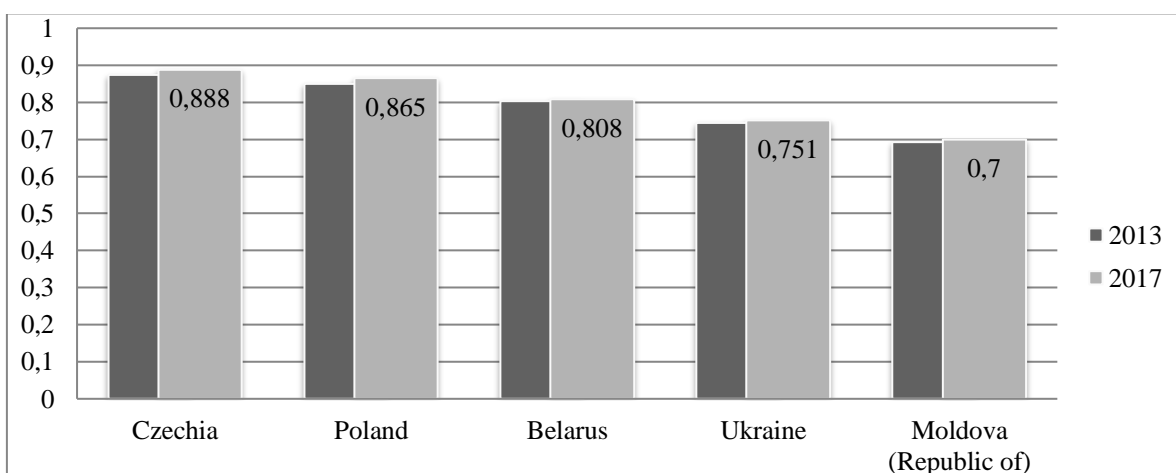


Figure 1 - Human Development Index

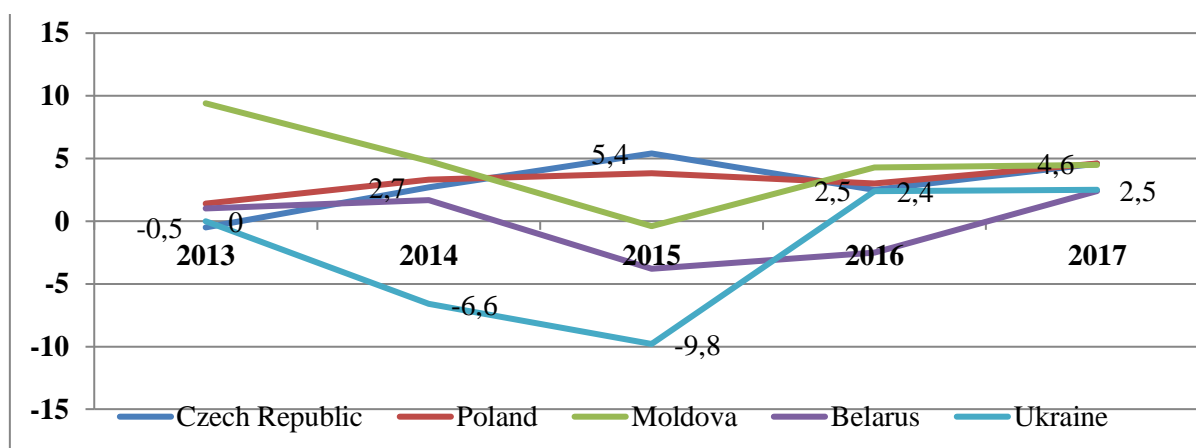
Source: The authors [6-11].



Table 3 reviews Ukraine's progress in each of the HDI indicators. Between 1990 and 2017, Ukraine's life expectancy at birth increased by 2.3 years, mean years of schooling increased by 2.2 years and expected years of schooling increased by 2.6 years.

GDP is the central measure of national accounts, which summarises the economic position of a country (or region). It can be calculated using different approaches: the output approach; the expenditure approach; and the income approach.

As the data in Figure 2 shows, Ukraine is the most different among the countries studied - the change in GDP ranges from (-) 9.8% in 2015 to (+) 2.5% in the last surveyed year 2017. It is clear that such fluctuations (sharp changes) have a number of specific objective and subjective reasons (the main ones being annexation of Crimea and Russia's military invasion of Eastern Ukraine).



**Figure 2 - GDP, annual variation in %**

Source: The authors [6-11].

The most stable GDP change rate in 2013-2017 is in Poland - from 1.4 to 4.6%, with the nature of these changes being gradual and growing.

Macroeconomic analysis has made interesting attempts to determine aggregated valuation indicators that are calculated by weighing a number of macroeconomic indicators. For example, social development indices, which reflect not only production and consumption indicators, but also life expectancy, health status, and educational level of the population, began to be applied.

Thus, the methodology of measuring the level of socio-economic development is constantly enriched with new techniques and models. International comparisons of macroeconomic indicators make it possible for experts to see the place of any country in the world economic system, to identify the reasons for successful development or lag.

## References

1. THE WORLD ONLY (2016): Why are some countries rich and others poor [Retrieved 2016-9-4]. Available at: <<https://theworldonly.org>>
2. WORLD HAPPINESS REPORT (2018): Statistical Appendix 1 for Chapter 2 of World Happiness Report 2018. [Retrieved 2019-10-23.] Available at: <<https://s3.amazonaws.com/happiness-report>>
3. FOCUS ECONOMICS (2019): Economic Forecasts from the World's Leading Economists. [Retrieved 2019-10-7]. Available at: <<https://www.focus-economics.com>>
4. THE COMMITMENT TO REDUCING INEQUALITY INDEX 2018: A global ranking of governments based on what they are doing to tackle the gap between rich and poor. Oxfam. [Retrieved 2019-10-20]. Available at: <<http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications>>
5. PIKETTY, THOMAS (2014). Capital in the Twenty-First Century. Belknap Press. ISBN 067443000X. pp. 550-571.
6. EUROSTAT (2019): European Commission, Eurostat, Database [Retrieved 2019-6-12.] Available at: <<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>>
7. ANUARUL STATISTIC AL REPUBLICII MOLDOVA (2018): Statistical Yearbook of the Republic of Moldova / red.: Vitalie Valcov (președinte) (et al.). Chișinău: Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova. Statistica Moldovei, ISBN 978-9975-53-418-5. 465 p.

8. FINANCE OF THE REPUBLIC OF BELARUS (2018): Statistical book. National Statistical Committee of the Republic of Belarus. Minsk. 257 p.

9. SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS IN THE REPUBLIC OF BELARUS (2018): Statistical book. National Statistical Committee of the Republic of Belarus. Minsk. 195 p.

10. STATISTICA MOLDOVEI (2019): Database. [Retrieved 2019-7-7.] Available at: <<https://www.statistica.md>>

11. UKRAINE IN NUMBERS 2018 (2019): State Statistics Service of Ukraine. [Retrieved 2019-10-25]. Available at: <[http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2019](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019)>.

**Е. В. Макаринская, Н. В. Рыженко**  
**Черкасский национальный имени Богдана Хмельницкого**  
**г. Черкассы, Украина**

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ**

**О. Makarynska, N. Ryzhenko**  
**Bohdan Khmelnytskyi National University of Cherkasy, Cherkasy, Ukraine**

## **FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE**

В статье рассмотрены суть и фундаментальные особенности малых предприятий как субъектов хозяйствования Украины. Проведен анализ показателей структурной статистики по субъектам хозяйствования с распределением по их размерам, определены основные проблемы развития малых предприятий и пути их преодоления.

In the article the essence and fundamental features of small enterprises as subjects of management of Ukraine are considered. The analysis of indicators of structural statistics on subjects of management with distribution on their sizes is carried out, the basic problems of development of the small enterprises and ways of their overcoming are defined.

Развитие малого предпринимательства является одним из приоритетных направлений развития экономики в большинстве стран мира. Малые предприятия рассматриваются экономистами как источник увеличения количества рабочих мест, дохода и благосостояния. Их развитие способствует формированию среднего класса, внедрению инноваций за счет мобильности управления, быстроты принятия решений, привлечения высококвалифицированных специалистов.

Рассмотрим разницу между микро- и малыми предприятиями как разных субъектов хозяйствования, которые не стоит отождествлять. Так, согласно Закону Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» [1], микропредприятиями являются предприятия, показатели которых на дату составления годовой финансовой отчетности за год, предшествующий отчетному, отвечают как минимум двум из критериев: балансовая стоимость активов - до 350 тысяч евро; чистый доход от реализации - до 700 тысяч евро; среднее количество работников - до 10 человек. Малыми, согласно этому же Закону Украины, являются предприятия, которые не соответствуют критериям для микропредприятий и показатели которых на дату составления годовой финансовой отчетности за год, предшествующий отчетному, отвечают как минимум двум из критериев: балансовая стоимость активов - до 4 млн евро; чистый доход от реализации продукции - до 8 млн евро; среднее количество работников - до 50 человек.

Следует отметить, что согласно этой классификации малые предприятия включают микропредприятия, что находит отражение в показателях статистики Украины. Практика выделения микропредприятий не нашла соответствующего развития в других нормативно-правовых актах Украины.

Мы исследуем данные категории, как в странах Европейского союза, выделив в отдельную категорию малые предприятия от микропредприятий.

Рассмотрим динамику показателей структурной статистики по субъектам хозяйствования с распределением по их размерам (см. табл. 1), для того чтобы наглядно увидеть роль и долю малых предприятий в экономике нашей страны.

Из данных таблицы 1 видим, что доля малых предприятий в общей структуре субъектов хозяйствования в 2017 году составляет 13,25%, которые в свою очередь трудоустраивают 16,4% наемных работников. Из данных таблицы видно, что в течение исследуемого периода общее количество субъектов хозяйствования и количество малых предприятий уменьшилось, разница между общим количеством субъектов хозяйствования в 2017 г. по сравнению с 2012 г. составляет 26 679 единиц, тогда как разница между количеством малых предприятий равна 12 769 единиц.

Таблица 1 – Динамика показателей структурной статистики по субъектам хозяйствования с распределением по их размерам в Украине\* [2]

Годы	Всего, единиц	Виды предприятий							
		большие		средние		малые**		микро	
		единиц	%	единиц	%	единиц	%	единиц	%
2012	364935	698	0,19	20189	5,53	57587	15,78	286461	78,50
2013	393327	659	0,17	18859	4,79	55332	14,07	318477	80,97
2014	341001	497	0,15	15906	4,66	45676	13,39	278922	81,80
2015	343440	423	0,12	15203	4,43	43573	12,69	284241	82,76
2016	306369	383	0,13	14832	4,84	43459	14,19	247695	80,85
2017	338256	399	0,12	14937	4,42	44818	13,25	278102	82,22
2017/2012	-26679	-299	-	-5252	-	-12769	-	-8359	-
Количество наемных работников, тыс. чел.									
2012	7577,6	2484,1	32,78	3141,9	41,46	1215,1	16,04	736,5	9,72
2013	7285,6	2383,7	32,72	3010,1	41,32	1157,4	15,89	734,4	10,08
2014	6193	1915,1	30,92	2694,9	43,52	956,4	15,44	626,6	10,12
2015	5778,1	1708,6	29,57	2603,2	45,05	878,5	15,20	587,8	10,17
2016	5713,9	1586,6	27,77	2621,4	45,88	940,7	16,46	565,2	9,89
2017	5714,6	1560,9	27,31	2591,3	45,35	937	16,40	625,4	10,94
2017/2012	-1863	-923,5	-	-550,6	-	-278,1	-	-111,1	-

\* Данные приведены без учета результатов деятельности банков, бюджетных учреждений, временно оккупированной территории Автономной Республики Крым, Севастополя и части временно оккупированных территорий в Донецкой и Луганской областях.

\*\* рассчитано авторами на основе данных [2].

Заметим, что наибольшее сокращение субъектов хозяйствования наблюдалось именно по малым предприятиям, что в свою очередь негативно отразилось на количестве наемных работников, численность которых соответственно тоже уменьшилась с 1215,1 тысяч человек до 937 тысяч человек, что на 278, 1 тыс. человек меньше за рассматриваемый период.

На всех субъектах хозяйствования Украины за анализируемый период отмечается четкая тенденция увеличения объема реализованной продукции. За 2012-2017 гг. объем реализованной продукции по малым предприятиям нашей страны увеличился с 460002 млн грн. до 984224 млн грн. соответственно, что в 2,1 раза больше.

Если объем реализованной продукции сопоставим с показателями структурной статистики по субъектам хозяйствования, то можно увидеть следующее: объем реализованной продукции, как по малым предприятиям, так и по другим субъектам хозяйствования - увеличился, а количество субъектов хозяйствования, как по малым предприятиям, так и по другим субъектам хозяйствования - сокращалось. Эти тенденции на первый взгляд, позволяют предполагать, что законодательная деятельность государства все же направлена в правильное русло, хотя некоторые моменты требуют повышенного внимания. Однако, осуществив глубокий анализ ситуации, учитывая динамику инфляционных процессов в Украине на протяжении 2012-2017 гг. и колебания валютных курсов (см табл. 2) видно, что все гораздо сложнее.

Хотя объем реализованной продукции за 2012-2017 гг. в денежном эквиваленте рос, это не дает оснований утверждать, что это выражалось и количественно. Прежде всего, это связано с постоянно растущим уровнем инфляции и валютными курсами. Значительный рост в объеме реализованной продукции, (товаров, услуг) наблюдался в 2015 г. И именно в этом году был очень высокий индекс инфляции - 143,3%. Определяющее влияние имеет и валютный курс, особенно весомый валютный скачок также состоялся в 2015 г. - курс доллара к гривне вырос практически в два раза (с 11,92 грн до 22,88 грн).

Таблица 2 – Индекс инфляции в Украине за 2012-2017 гг. [3]

Год	Индекс инфляции, %	Официальный курс доллара, грн. *
2012	99,8	7,98
2013	100,5	7,99
2014	124,9	11,92
2015	143,3	22,88
2016	112,4	25,25
2017	113,7	26,75

\* Рассчитано авторами на основе данных [3].

Проанализировав ситуацию, можно сделать выводы, что в Украине существует ряд проблем, которые приводят к закрытию малых предприятий: высокая налоговая нагрузка, высокий уровень коррупции, высокие процентные ставки по кредитам для бизнеса, чрезмерное государственное регулирование, неблагоприятный бизнес-климат, экономическая и политическая нестабильность в стране, которая дополняется вооруженным конфликтом на востоке нашей страны.

Наибольшее влияние на развитие малого предпринимательства имеет уровень налоговых нагрузок. На данный момент в Украине существуют две системы налогообложения: упрощенная и общая (когда доход предпринимателя превышает 5 млн грн). Упрощенная система налогообложения имеет целью стимулировать развитие малого предпринимательства, вводя единый налог, НДС и единый социальный взнос.

Кроме этого, в Украине существует внутреннее разделение на следующие группы плательщиков единого налога [4]:

- первая группа: физические лица - предприниматели, не использующие труд наемных лиц и объем дохода которых в течение календарного года не превышает 300 000 гривен - до 10% от уровня минимальной заработной платы;

- вторая группа: физические лица - предприниматели, не использующие труд наемных лиц или количество лиц, состоящих с ними в трудовых отношениях, одновременно не превышает 10 человек; объем дохода не превышает 1500000 гривен - до 20% от уровня минимальной заработной платы;

- третья группа: физические лица - предприниматели, не использующие труд наемных лиц или количество лиц, состоящих с ними в трудовых отношениях, одновременно не превышает 20 человек; объем дохода не превышает 5000000 гривен - 3% от дохода - в случае уплаты налога на добавленную стоимость в соответствии с Налоговым кодексом и 5% от дохода - в случае включения НДС в состав единого налога.

Если показатели предпринимателя превышают данную ему группу, то значение налога увеличивается и вводятся штрафные санкции.

Украина ввела единый социальный взнос (ЕСВ), который составляет 22% от минимальной заработной платы. Учитывая и то, что уровень минимальной заработной платы вырос, предприниматели не выдержали данной налоговой нагрузки и начали массово закрываться. Прежде всего это те, которые занимались сезонными работами и часть года не выплачивали зарплату рабочим. Несмотря на данный аспект, предприниматель все равно должен продолжать платить ЕСВ. Касается это и тех, кто работает сам, не имея нанятых работников, и тех, кто временно не получает доходы. Вдобавок к этому предприниматели второй и третьей группы платят с 01.01.2019 года ЕСВ в размере 918,06 грн в месяц. Данные нововведения хоть и имеют целью увеличение государственного бюджета, но заставляют закрываться предпринимателей, имевших невысокий доход. Часть экспертов считают, что ЕСВ приводит к тому, что малые предприятия переходят в теневой сектор экономики.

По данным Всемирного банка, Украина занимает 80 место среди 190 стран мира по показателю в рейтинге легкости ведения бизнеса Doing Business 2017, тогда как Германия занимает 17 место, Польша - 24, Франция - 29, Италия - 50. За последний год Украина по уровню налогового давления опустилась на 1 ступеньку ниже и занимает 107 место в общем рейтинге. Как отмечается в этом рейтинге, худший рейтинговый показатель Украины - решение проблем неплатежеспособности (149 место среди 190 стран), которым исследуются временные и

финансовые затраты, а также конечный результат процесса решения вопросов неплатежеспособности предприятия. Процентные ставки по кредитам для бизнеса слишком высоки и достигают для украинских предпринимателей 21% годовых. В США и Германии деньги можно занять под 2-4%. Лишь 10% украинских предприятий могут пользоваться кредитами. В соседней Польше этот показатель составляет 58% [5].

Как видим, в Украине ситуация гораздо хуже, чем в экономически развитых странах. Малый бизнес в Украине развивается недостаточно быстрыми темпами, что свидетельствует о наличии сдерживающих факторов реализации его потенциала таких как:

- высокие налоги, из-за которых многие субъекты малого предпринимательства переходят в теневую экономику;

- отсутствие благоприятных условий для развития малых предприятий. Не менее важным аспектом развития малого предприятия является не только государственное финансирование и возможность кредитования под гарантии государства, но и поощрения инвестиций из-за рубежа, однако без обеспечения экономической и политической стабильности, в том числе без прекращения вооруженного конфликта на Востоке Украины, привлечение инвестиций невозможно. Для успешного роста, бизнес должен иметь выход на внешние рынки, но на данный момент у малых предприятий Украины очень низкие экспортные возможности;

- отсутствие должного нормативно-правового обеспечения развития малых предприятий, как и предпринимательства в целом. Недостаточно урегулированы отношения субъектов предпринимательской деятельности с органами власти и управления, отсутствует законодательный механизм государственной поддержки малого предпринимательства;

- ограниченность или полное отсутствие материально-денежных ресурсов. Многие малые предприятия не начали свою деятельность из-за отсутствия достаточной суммы стартового капитала, собственных производственных площадей и оборудования;

- несовершенство системы учета и статистической отчетности малого предпринимательства, ограниченность информационного и консультативного обеспечения, несовершенство системы обучения и переподготовки кадров для предпринимательства [6].

В какой-то мере уменьшение количества малых предприятий лежит и на самих предпринимателях, которые не соблюдают действующего законодательства. Ведь больше всего украинским предпринимателям не хватает бизнес-образования, владельцы бизнеса часто не знают, как налаживать бизнес-процессы в современном мире; как создавать продукт или сервис, который будет интересным и желанным для потребителя; как продвигать свою продукцию на локальном и международном рынках.

На сегодня правительство Украины признает малое предпринимательство ведущей силой в преодолении негативных тенденций в экономике и в устойчивом развитии общества. Поэтому для быстрого выхода из финансово-экономического кризиса и формирования условий для углубления внедряемых рыночных реформ была принята программа государственной поддержки малых предприятий, Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Украине на период до 2020 года, в которой определены следующие направления реализации программы [7]: создание благоприятной среды для развития малых предприятий; расширение доступа малых предприятий к финансированию; упрощение налогового администрирования для малых предприятий; содействие экспорту/ интернационализации малых предприятий; повышение конкурентоспособности и инновационного потенциала малых предприятий; популяризация предпринимательской культуры и развитие предпринимательских навыков.

Реализовать Стратегию возможно путем [7]: скоординированного взаимодействия органов государственной власти, органов местного самоуправления и других заинтересованных сторон; системного подхода к формированию и реализации государственной политики в сфере развития предпринимательства; определения ожидаемых результатов ее реализации; выполнения плана мероприятий по реализации Стратегии; эффективного сотрудничества органов государственной власти, органов местного самоуправления, субъектов малого и среднего предпринимательства, их объединений; максимального привлечения всех возможных ресурсов.

Особенностями развития малых предприятий в Украине за рассматриваемый период были: уменьшение их количества, как следствие, сокращение количества наемных работников; рост объема реализованной продукции в денежном эквиваленте с постоянно растущим уровнем инфляции и валютными курсами, высокая налоговая нагрузка.

Подводя итоги, подчеркнем, что существует ряд проблем в развитии малых предприятий в Украине, однако успешное и эффективное развитие малых предприятий возможно с учетом Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Украине на период до 2020 года, где определены перспективы развития и первоочередные меры государственной эффективной поддержки.

### **Литература**

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине: Закон Украины от 05. 10. 2017 № 2164-VIII. [Электронный ресурс]. – Дата обновления: 01.01.2018. Режим доступа: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19> – Дата доступа: 07.11.2019.

2. Показатели структурной статистики по субъектам хозяйствования с распределением по их размерам: Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp\\_u/osp\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm) – Дата доступа: 07.11.2019.

3. Сводная таблица индексов потребительских цен за последние годы: Официальный сайт Министерства финансов Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/> – Дата доступа: 07.11.2019.

4. Налоговый кодекс Украины от 20.10.2019 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> – Дата доступа: 07.11.2019.

5. Doing Business: A World Bank Group Flagship Report. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf> – Дата доступа: 07.11.2019.

6. Терещенко, Я. И. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в Украине: материалы научно-практической конф. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/52-dvadtsyat-druga-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/535-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-malogo-pidpriemnitstva-v-ukrajini> – Дата доступа: 07.11.2019.

7. Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Украине на период до 2020 года: Распоряжение Кабинета Министров Украины от 24 мая 2017 № 504-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80#n8> – Дата доступа: 07.11.2019.

**Е. Е. Марченкова**

**Белорусский государственный университет информатики и электроники,  
г. Минск, Республика Беларусь**

### **ОКУЛОГРАФИЯ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ И МАРКЕТИНГЕ**

**K. Marchenkova**

**Belarusian state university of informatics and radioelectronics, Minsk,  
Republic of Belarus**

### **EYE TRACKING IN PRESENT BUSINESS AND MARKETING**

В статье представлены определенные аспекты применения технологии окулографии в маркетинге и рекламе. Рассмотрены некоторые закономерности визуальной фиксации при чтении и просмотре изображений.

The article presents certain aspects of the eye tracking and its application in marketing and advertising. Some regularities of visual fixation during the reading and viewing images are considered.

Одним из современных направлений в экономических исследованиях изменений конъюнктуры и рынков являются технологии нейромаркетинга. Перед специалистами данного профиля стоят две основные задачи. Первая — понять, как разные маркетинговые приемы влияют на покупателя; вторая — изучив реакции человеческого мозга, сделать методы мар-

кетинга эффективнее и с их помощью манипулировать сознанием потребителя, побуждая его к определенным действиям.

Уникальным методом, дающим объективные результаты маркетинговых исследований, является технология «Eye tracking» (окулография). Это метод, который позволяет фиксировать движения взгляда человека. Среди его основных преимуществ - непредвзятость оценок испытуемых респондентов, поскольку используемое в данной технологии оборудование фиксирует естественные реакции человека (путем исследования движения и реакции зрачка), которые невозможно имитировать. Традиционные методы (анкетирование, опросы респондентов и фокус-группы) не дают гарантий, что опрашиваемые будут честными, а их ответы на вопросы точными. «Eye-tracking» — это эффективный и достоверный способ увидеть, как покупатель нерелефторно реагирует на различные маркетинговые сообщения и дает возможность понять когнитивные процессы принятия решений в реальном времени. В маркетинговых коммуникациях с потребителем важно понимать на что покупатель обращает внимание.

Сегодня окулография обрела большое количество поклонников и в сфере IT-технологий, ведь с её помощью можно адаптировать интерфейс сайтов, приложений и программ под интересы пользователей.

Мы способны видеть до 180° по горизонтали и 130° по вертикали, но основная часть этой картины приходится на периферическое зрение. И только в небольшой области вокруг точки, в которую мы смотрим (центральное зрение), мы видим четко и контрастно. За пределами центрального зрения чёткость постепенно теряется, а картинка становится размытой. В периферической зоне лучше всего воспринимаются резкие контрасты и движение.

Мы не контролируем и не осознаём движение нашего взгляда. У читающего человека он не перемещается равномерно по странице от одного слова к другому. Движение взгляда происходит скачками и состоит из остановок (фиксаций) и быстрых перемещений (саккад). За секунду глаза могут совершить три-четыре фиксации, их средняя продолжительность — 0,1-0,6 секунды. Чаще всего фиксации показывают фокус внимания человека, так как мозгу проще обрабатывать то, на что мы смотрим (согласно strong eye-mind hypothesis — гипотезе, выдвинутой Джастом и Карпендером). Существует также феномен скрытого внимания, позволяющий воспринимать объекты за пределами направленного взгляда, но в большинстве случаев внимание соответствует зоне фиксации взгляда.

С практической точки зрения важно понимать, что фиксация показывает нам объект внимания, но ничего не говорит о том, как именно мозг обработал объект. Именно поэтому мы можем смотреть, но не видеть. Например, даже если при поисковой задаче взгляд респондента останавливался на нужном объекте, человек мог не воспринять его как искомый.

Для иллюстрации найденных проблем и особенностей поведения используются визуализации. Наиболее популярные визуализации — это тепловые карты (heatmaps) и графики движения взгляда (gazerplots). На карте тёплые цвета соответствуют местам, в которые смотрели часто (или редко, но долго). Строятся карты чаще всего по группе респондентов и отражают общие результаты. График движения взгляда показывает порядок, в котором человек изучал страницу. Графики обычно используются для отражения поведения одного респондента, так как объединение нескольких человек на одном гейзплоте делает картинку плохо читаемой.

Статистический пакет позволяет анализировать множество метрик: время до первой фиксации на целевом объекте, длительность фиксации, количество фиксаций, количество фиксаций до первой целевой фиксации или первого клика и пр.

Для проведения «Eye-tracking» анализа используется новейшее сверхчувствительное оборудование – айтрекеры – устройства, оборудованные камерами и инфракрасными датчиками для регистрации взгляда человека на объекте. Сегодня доступны их три версии. Стационарные – монитор, регистрирующими движение глаз и реакции зрачка респондента, который сидит непосредственно перед устройством. Мобильные – оборудование, фиксируемое на голове респондента. Мобильные айтрекеры используются для проведения исследований вне лабораторных условий (к примеру, выкладка товаров в магазине). Портативные – устройства, фиксируемые на любые объекты для изучения движения глаз. Портативный айтрекер фиксируется на обычных мониторах, ноутбуках, планшетах. Устройство подключается через USB-порт.

Используя легкую гарнитуру с тремя камерами, можно точно зафиксировать, куда смотрит человек, когда он подвергается воздействию какого-либо визуального дисплея. Например, человек просматривает веб-сайт в поисках товара. С помощью отслеживания глаз можно точно определить, где человек ищет конкретную информацию об элементе, как он сравнивает различные элементы и где он ищет, чтобы перейти к корзине покупок или другим областям сайта.

Направление взгляда при чтении веб-страницы напоминает латинскую букву F. Глаза сканируют информацию с огромной скоростью. Ученые пришли к выводу, что пользователи просматривают страницы, а не читают их. Первые слова и абзацы самые главные, если пользователь не нашел искомое, он, чаще всего, покидает страницу. Если информация представлена в неудобном для пользователя формате, он не обратит на нее должного внимания [1].

Точка зрения пользователя накладывается на видеозаписи веб-сайта, когда они взаимодействуют с ним. Таким образом, разработчики могут взаимодействовать с интерфейсом и глазами пользователя. Можно объективно оценить, есть ли у пользователя трудности с поиском информации. Это так же позволяет четко видеть, что на странице в первую очередь привлекло внимание пользователя, сколько времени он уделил на каждый элемент, какие элементы он пропустил, а какие элементы могли сбить с толку.

Компании, которые занимаются окулографией, анализируют упаковки товаров, рекламные ролики, веб-страницы, а затем предлагают своим клиентам рекомендации по оптимальному привлечению внимания целевой аудитории. Компании также утверждают, что могут оценить эмоциональную реакцию клиента на рекламируемый продукт.

Институт Roynter объявил, что в ходе исследования изучения фиксации внимания глаз они оценивали, просматривается ли реклама специально или нет в результате размещения на странице конкретных элементах дизайна. Некоторые из результатов казались очевидными, например, тот факт, что 55% зрителей просмотрели рекламу, размещенную вверху страницы, в то время как только 14% увидели её внизу.

Также были выявлены следующие закономерности:

- Текстовая реклама оказывается более эффективной, чем графическая.
- Реклама, которая вписывается в контент, обычно работает намного лучше; например, достаточно эффективна реклама, вставленная в текстовые столбцы.
- Визуальные разрывы между разделами контента, как правило, выступают в роли визуальных дамб, создавая высокую частоту выпадения для дальнейшего просмотра [2].

В 2007 году Якоб Нильсен вводит термин «баннерная слепота», который обозначает явление, когда люди игнорируют рекламу. Пользователи исключительно редко смотрят на элементы сайта, которые напоминают рекламу, даже если они таковыми не являются.

К подобному выводу пришли и специалисты из компании User Centric, изучавшие траекторию движения взгляда по страницам выдачи в поисковиках Google и Bing. Результаты их исследования показали, что более 70% пользователей полностью игнорируют контекстную рекламу, расположенную в правой стороне экрана.

Когда информация записывается из мозга, легко поверить, что она представляет собой нечто универсальное в отношении состояния человека. Однако очевидно, что такое предположение игнорирует многое из того, что мы знаем о психологических различиях между культурами и влиянии окружающей среды на то, как мы думаем. Таким образом, одна из основных граней нейромаркетинга заключается в построении понимания того, как различные общества относятся к компаниям, рекламным объявлениям и брендам. Это область, в которой могут проявиться нейронаучные методы, поскольку они способны отстаивать не только то, воспринимаются ли маркетинговые сообщения по-разному, но и действительно ли они представлены биологически по-разному в разных культурах. Знание различий или сходств на уровне нейронных реакций может дать компаниям огромную возможность адаптировать свой подход к внутреннему и международному маркетингу и управлять своим глобальным брендом. Важный первый шаг в этом направлении уже сделан, благодаря недавнему объявлению о сотрудничестве между американской компанией Sands Research и компанией Brain Intelligence Neuro-Consultancy Ltd. в Китае.



В конце 2015 года МАСМИ (международное агентство социальных и маркетинговых исследований) запустило первое «Eye-tracking» тестирование в Беларуси.

«Eye-tracking» тестирование показало, что больше всего внимания привлекают обложки листовок с интересными образами, сюжетами. Высокий интерес вызывают обложки, которые не просто демонстрируют какой-то образ, но погружают нас в какую-то ситуацию, рассказывают небольшую историю, которая вызывает положительные эмоции: порадовать любимых подарками к празднику, приготовить завтрак для любимых. Эти обложки хорошо запоминаются респондентами. И визуальные образы в отличие от продуктов и товаров на скидках лучше соотносятся с брендом торговой сети — такие обложки не просто запоминают, но и помнят, какому магазину принадлежит эта листовка [3].

В эпоху информационных технологий на полках магазинов продается не сам продукт и его качество, а скорее, качество упаковки товара — «легенда о товаре», «информационный фантик», по которому покупатель определяет, хочет он данный товар или нет.

Задача маркетолога, который работает на рынке пассивных продаж, — создать эффект привлекательности упаковки товара за малое время контакта (3-5 секунды), передать потребителю ту маркетинговую информацию, которую вложили на этапе создания маркетинговой инфограммы.

Тестирование видеорекламы с помощью технология «Eye-tracking» также показывает полную картину восприятия представителями целевой аудитории. Отчетливо видно, какие элементы ролика притягивают и удерживают внимание зрителей, какие отвлекают от основного продукта, запоминается ли рекламируемый бренд или товар, «читается» ли основная идея ролика.

Использование данной технологии позволяет выявить сцены рассеивания и концентрации внимания зрителей, основные аттракторы, способность рекламы удерживать внимание потребителей до появления финального пэкшота.

### **Литература**

1. Анализ и составление предположительных тепловых карт [Электронный ресурс]: 2016-2019 HeatMapCo. – Режим доступа: <http://heat-map.co>

2. Eye-tracking для оценки пользовательского опыта [Электронный ресурс] – 2015. – Режим доступа: <http://blog.getgoodrank.ru/eye-tracking-dlya-ocenki-polzovatel'skogo-opyta/>.

3. Белорусский журнал о рекламе, маркетинге, дизайне, креативе, PR, digital [Электронный ресурс]: Официальный сайт / © 2014-2019 Marketing.by. – Минск, 2016. – Режим доступа: <http://marketing.by/novosti-rynka/ya-slezhu-za-toboy-masmi-zapustilo-ay-treking-v-belarusi/>

**Л. С. Макарова, Т. К. Онищук**  
**Брестский государственный университет им. А. С. Пушкина, г. Брест,**  
**Республика Беларусь**

### **ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС КАК ОСНОВА ВНУТРИСКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ**

**L. Makarova, T. Onishchuk**  
**Brest State University A. S. Pushkina, Brest, Republic of Belarus**

### **TECHNOLOGICAL PROCESS HOW TO WORK IN THE LOGISTICS**

Логистический процесс – определенная последовательность основных логистических операций и совокупность действий, обеспечивающих их выполнение с целью эффективного взаимодействия элементов и оптимизации логистической системы в целом. Логистический процесс на складе можно рассматривать как управление логистическими операциями, связанными с грузопереработкой (операционное управление), и координацию смежных служб,

так или иначе обеспечивающих эффективное управление складом. Этот логистический процесс не отождествляется с чисто физической грузопереработкой, относящейся к области технологии [1, с. 65].

Для современного складского комплекса одной из основных задач является эффективная организация процесса технологического развития. Использование современных технологий позволяет рационализировать процесс грузопереработки на складе. От того, насколько эффективно организована комплектация заказов, зависит быстрота и качество обслуживания клиентов, что является важным конкурентным преимуществом организации.

Основу внутрискладской логистики составляет технологический процесс, т.е. система операций по подготовке склада к приемке продукции, разгрузке транспортных средств, приемке продукции, размещению ее на хранение (укладка товаров в стеллажи, штабели), организации хранения, комплектации заказов, подготовке к отпуску и отгрузке со склада, внутрискладское перемещение грузов. От того, насколько эффективно будут выполнены эти операции, зависит работа других отделов организации, уровень логистического сервиса, предоставляемого клиентам, а следовательно, и уровень конкурентоспособности организации на рынке. В связи с этим перед руководством склада каждой организации стоит задача максимально оптимизировать логистический процесс [2, с. 66].

Основное назначение склада – концентрация запасов, их хранение и обеспечение бесперебойного и ритмичного выполнения заказов потребителей.

Логистический процесс на складе весьма сложен, поскольку требует полной согласованности функций обеспечения запасами, переработки груза и физического распределения заказов. Практически логистика на складе охватывает все основные функциональные области, рассматриваемые на микроуровне. Поэтому логистический процесс на складе гораздо шире технологического процесса.

Остановимся на характеристике отдельных операций.

Продвижение товаров начинается с их упаковки и размещения в таре. Упаковка существенным образом влияет на уровень затрат и производительность логистической системы. Элементами таких затрат являются расходы на приобретение упаковочных материалов, налаживание ручных или автоматизированных операций по упаковке, последующая утилизация упаковочных материалов.

Упаковка влияет на уровень затрат всей логистической деятельности. Контроль за состоянием запасов во многом определяется точностью идентификации грузов, а идентификационную маркировку несет в себе упаковка. Скорость, точность и эффективность подсортировки заказов также зависит от надежности идентификации упаковок, их формы и габаритов, пригодности их к грузопереработке. Расходы на транспортировку и хранение прямо зависят от качества упаковки. Упаковка должна быть прочной, удобной, информационно насыщенной и соответствовать экологическим стандартам. Наличие всех этих свойств повышает потребительские качества продуктов и соответственно уровень логистического сервиса.

Различают два типа упаковок: потребительскую, обращенную к конечному потребителю товаров и, следовательно, выполняющую маркетинговые функции, и промышленную, обеспечивающую удобство логистических операций [3, с. 118].

Потребительская упаковка разрабатывается из соображений удобства для потребителя, привлекательности для покупателей, эффективного использования торговых площадей и защиты товаров от повреждений. Если упаковка привлекает внимание потребителя своей необычной формой и габаритами, она по тем же причинам неприемлема для логистики, так как продуманная конструкция упаковки обязательно должна учитывать требования всех компонентов логистической системы.

Для повышения эффективности грузопереработки готовые продукты (или отдельные их компоненты) обычно группируют в более крупные единицы, укладывая в коробки, мешки, ящики или бочки. Эти емкости, служащие для первичного объединения отдельных продуктов, называют промышленной упаковкой. Иногда для удобства грузопереработки промыш-

ленные упаковки сводят в более крупные грузовые отправки. Этот процесс называется контейнеризацией, или созданием укрупненных грузовых единиц.

Промышленная упаковка и укрупненная грузовая единица являются основными объектами грузопереработки в логистическом канале.

Упаковка в логистике выполняет три основные функции: защита от повреждения, обеспечение удобства транспортировки и грузопереработки и информирование.

Защита от повреждений и воровства – главная функция промышленной упаковки в процессе хранения и транспортировки. Для достижения этих целей необходимо подобрать упаковку, соответствующую характеристикам продукта, найти правильное сочетание материала и конструкции упаковки. Главными факторами при этом являются ценность (стоимость) и прочность продукта: чем продукт дороже, тем более надежной должна быть упаковка. Но если дорогостоящий продукт непрозрачен, то и затраты абсолютной защиты тоже будут очень велики.

Надежность упаковки определяется тем, каким воздействиям внешней среды она подвергается в процессе хранения и транспортировки.

Полезность упаковки определяется ее влиянием на эффективность и производительность логистической деятельности. От полезности или технологичности упаковки, зависят показатели производительности всех логистических операций – от продуктивности загрузки подвижного состава и подборки заказов на складе до коэффициента использования складского пространства и грузоместимости транспортных средств.

Информационная функция упаковки играет ключевую роль в идентификации грузов, контроле за их прохождением и грузопереработкой, приобретая тем самым все более важное значение для конечного успеха всего логистического канала.

Самое очевидное предназначение упаковки – информировать участников логистического канала о ее содержимом, т. е. о помещенных в упаковку грузах. Обычно в состав такой информации входят сведения о производителе, наименовании тары, количестве продуктов и их номер по универсальному коду продукции (UPC). Нанесенная на упаковку информация служит для «распознавания» грузов при получении заказов, подборке и проверке отправок. Главное требование к маркировке – заметность.

Еще одно важное предназначение упаковки в логистике – информационное обеспечение контроля за прохождением грузов. Хорошо налаженная система грузопереработки позволяет непрерывно отслеживать движение продуктов через стадии получения, хранения, подборки заказов и отправки. Такой контроль за всеми перемещениями грузов уменьшает потери и воровство товаров и очень полезен для наблюдения за динамикой производительности труда работников.

Наконец, упаковка должна содержать информацию, предотвращающую повреждение продукции в процессе грузопереработки. В частности, на нее должны быть нанесены обозначения, указывающие на необходимость особого обращения с хрупкими предметами, границы допустимого температурного режима, специфические требования к штабелированию или экологические ограничения. При работе с опасными веществами информация на упаковке или в сопроводительной документации должна содержать инструкции на случай их утечки или повреждения тары.

Под тарой понимают элемент упаковки, представляющий собой изделие для размещения продукции при выполнении различных логистических операций. Применение тары позволяет механизировать и автоматизировать складские погрузочно-разгрузочные и перегрузочные операции, повысить производительность труда складского персонала на складах и базах, обеспечить сохранность грузов, сократить расходы на переработку 1 т груза.

Современную тару можно классифицировать:

- по назначению – транспортная, потребительская, обратная, необоротная;
- по габаритам – крупногабаритная, малогабаритная, стандартная, нестандартная;
- по конструкции – жесткая, полужесткая, мягкая, разборная, неразборная, разборно-складная, открытая, закрытая, герметичная, вакуумная и др.;

- по материалу – деревянная, полимерная, металлическая, стеклянная;
- по форме – контейнеры, поддоны, ящики, бочки, цистерны, бидоны, фляги, канистры, бутылки, банки, лотки, коробки и др.

К упаковке и таре в логистике предъявляют серьезные требования, в том числе два противоположных: с одной стороны, тара и упаковка должны обеспечивать сохранность товаров при транспортировке и хранении (технические требования) и, следовательно, быть прочными и надежными, с другой – должны быть дешевыми (экономические требования), что напрямую связано со стоимостью материалов и технологий их изготовления. С экономической точки зрения тара и упаковка представляют собой обычный товар, на производство и реализацию которого требуется сырье и затраты труда.

Технологические требования предполагают рассматривать тару и упаковку как логистические элементы, позволяющие рационально (по затратам времени и средств) организовать продвижение товаров.

Эксплуатационные требования к таре включают удобство распаковки, приемки, сдачи и продажи товара.

Кроме того, к упаковке и таре предъявляются следующие требования: эстетические (привлекательный внешний вид, благотворно влияющий на эстетические вкусы покупателей); санитарно-гигиенические (возможность санитарной обработки) и экологические (безвредность, в том числе для окружающей среды, возможность утилизации).

Все техническое разнообразие складов во многом определяется используемой грузоединицей и той тарой или упаковкой, в которой она складывается. От этого зависят определение способа складирования, выбор необходимого оборудования, подъемно-транспортных механизмов и расчет их параметров, расчет необходимых площадей, типа помещения, организации процесса разгрузки-выгрузки, размещения, хранения, поиска и т. п.

Таким образом, создание разветвленного и автоматизированного складского хозяйства направлено:

- на обеспечение ритмичности совместной работы, организованности и оперативного взаимодействия различного рода производственных и транспортных подразделений;
- демпфирование колебаний внутри производства;
- сглаживание неравномерности внешних поставок и организацию их получения и использования;
- накопление готовой продукции и организацию ее распределения в соответствии с фактическим поступлением заказов от клиентуры;
- обеспечение в течение времени хранения, поиска и выдачи сохранности качества сырья, материалов, комплектующих изделий и готовой продукции;
- рациональное использование площадей, принадлежащих организациям;
- снижение простоев транспортных средств, обеспечение гибкости в выборе транспортных средств и определении объемов перевозок и в конечном счете снижение транспортных расходов;
- уменьшение потребности в персонале, освобождение его от выполнения большого объема погрузочно-разгрузочных работ в условиях невысокого уровня организованности склада.

### Литература

1. Гаджинский, А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг». – 2015. – 207 с.
2. Гончаров, В. И. Управление проектами / В. И. Гончаров, Н. В. Шинкевич. – Минск: МИУ, 2017. – 244 с.
3. Головачев, А. С. Экономика предприятия: учеб. пособие. – В 2 ч. / А. С. Головачев. – Минск: Выш. шк., 2015. – Ч.1. – 447 с.

**Н. Г. Мельник**  
Тернопольский национальный экономический университет,  
г. Тернополь, Украина

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ УЧЕТ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ**

**N. Melnyk**  
Ternopil National Economic University Ternopil, Ukraine

**INTERNATIONAL ACCOUNTING: DEFINITION AND MEANING**

Международный бухгалтерский учет объективно развивался в последние годы, и это повлияло на широкий спектр исследований и публикаций по этому вопросу. Но существует парадокс: до сих пор нет реального определения международного учета. В этом исследовании мы попытаемся объяснить значение международного бухгалтерского учета и предложить подход к его определению.

International accounting has obviously developed in recent years, and this has influenced a wide range of research and publications on the subject. But there is a paradox: there is still no real definition of international accounting. In this study, we are trying to explain the importance of international accounting and propose an approach to its definition.

International differences in accounting rules pose a substantive challenge to international companies, investors, creditors, governments, different users, who interested in making cross-border transactions and/or comparisons of financial statements and companies value. While current efforts to harmonize international standards are laudable, they are unlikely to completely eliminate cross-border accounting diversity.

The first problem that we can look at is the need for a suitable definition for International Accounting. As noted by Stolowy H. (1997) in the last twenty-five years, international accounting has developed significantly, and this is reflected in the particularly wide range of literature published on the theme [1]. Why are researchers and academics so interested in international accounting? There are numbers of possible answers. Choi and Mueller (1992) point out that the modern period are shaped by the forces of global competition, operating, financing, and investing decisions are colored by their international implications. As many of these decisions are premised on accounting data, knowledge of international accounting issues is crucial for achieving proper interpretation and understanding in international business communications [2].

But there is a paradox: we have noted that although many works referred to factors that have had an internationalizing influence on accounting, few of them gave any real definition of the concept of international accounting. Furthermore, there is no one single definition of international accounting, and several ideas currently co-exist [1].

The dictionary of accounting terminology gives such definition: “International Accounting is the international aspects of accounting, including such matters as accounting principles and reporting practices in different countries and their classification; patterns of accounting development; international and regional harmonization, foreign currency translation; foreign exchange risk; international comparisons of consolidation accounting and inflation accounting; accounting in developing countries; accounting in communist countries; performance evaluation of foreign subsidiaries” [3].

The first textbook on international accounting was published in 1967, it was written by Gerhard G. Mueller. His biographer, Dale L. Flesher (2010), considers Mueller to be the father of international accounting and claims that it was Mueller who, through his academic work, spurred development of international accounting as a research field, and his impact was felt in both among theorists and practitioners. Muller was the first professor to offer international accounting as a field in a graduate school. He prompted development of research in international accounting in two directions: first he focused on importance of differences among international accounting and their significance for accounting profession and businesses who take part in international trade; second, he

emphasized importance of learning about differences in how accounting is taught in different educational institutions [4].

Choi and Mueller (1992) having considered several alternatives, decided on the following definition: International accounting extends general-purpose, nationally oriented accounting in its broadest sense to [2]:

- international comparative analysis;
- accounting measurement and reporting issues unique to multinational business transactions and the business form of the multinational enterprise;
- accounting needs of international financial markets;
- harmonization of worldwide accounting and financial reporting diversity via political, organizational, professional and standard-setting activities.

Lawrence (1996) notes that this is very detailed, all-embracing definition, which includes much of the content of the study of international accounting. Perhaps a simpler, shorter definition could concentrate on two words “international” and “accounting”. The former can be defined as: “concerning or involving two or more nations or nationalities” and the latter “the process of recording, analyzing and reporting financial information so as to maximize the value of the information produced”. Thus international accounting is simply “the process of providing useful financial information viewed on a multinational basis” [5].

Roberts, Weetman and Gordon (2005) uses a definition “multinational accounting”, where “multinational” means many countries, reflecting the wide geographical spread of companies within a group entity. The application of IFRS will bring greater harmonization of accounting practices to multinational groups in the areas of business combinations, segmental reporting and foreign currency translation [6].

Nobes and Parker (2008) consider that accounting is a technology which is practiced within changeable political, economic and social contexts. These have always been international as well as national, but since at least the last quarter of the twentieth century, the globalization of accounting rules and practices has become so important that narrowly national views of accounting and financial reporting can no longer be sustained. Of particular contextual importance are [7]:

- major political issues, such as the dominance of the United States and the expansion of the European Union;
- economic globalization, including the liberalization of, and dramatic increases in, international trade and foreign direct investment;
- the emergence of global financial markets;
- patterns of share ownership, including the influence of privatization;
- changes in the international monetary system;
- the growth of multinational enterprises (MNEs).

These expansions are interrelated and all have affected financial reporting and the transfer of accounting technology from one country to another. As a result, we have globalization of accounting, because accounting techniques, institutions and concepts have been imported and exported around the world [7].

Douppnik and Perera (2013) mentioned, that international accounting, which includes both managerial and financial accounting, is accounting for international transactions, the operations of international firms, and comparisons of accounting principles and practices found in foreign lands and the procedures by which they are established. International accounting is a well-established specialty area within accounting and has two major dimensions [8]:

- comparative – examining how and why accounting principles differ from country to country;
- pragmatic – accounting for the operational problems and issues encountered by individuals and firms in international business.

The study of international accounting, by Lawrence, should include [5]:

- consideration of accounting principles and practices of several nations, rather than the usual one-nation emphasis of more traditional accounting;
- a comparison of those principles and practices;

- a review of technical accounting problems that affect all nations in general;
- a specific review of some of the problems, both technical and reporting, that arise because of differences between nations, e.g. existence of different national currencies.

The best definition and explanation of international accounting are given by Doupnik and Perra (2013). They consider “International accounting” as consisting of two parts: ordinary accounting and its international dimension. According to them, the accounting in international accounting definition includes the functional areas of financial accounting, managerial accounting, auditing, taxation, and accounting information systems. The word international in international accounting can be defined at three different levels [8]:

- the first level is supranational accounting, which denotes standards, guidelines, and rules of accounting, auditing, and taxation issued by supranational organizations. Such organizations include the United Nations, the Organization for Economic Cooperation and Development, and the International Federation of Accountants;

- the second level or company level, international accounting can be viewed in terms of the standards, guidelines, and practices that a company follows related to its international business activities and foreign investments. These would include standards for accounting for transactions denominated in a foreign currency and techniques for evaluating the performance of foreign operations;

- the third and broadest level, international accounting can be viewed as the study of the standards, guidelines, and rules of accounting, auditing, and taxation that exist within each country as well as comparison of those items across countries. Examples would be cross-country comparisons of: rules related to the financial reporting of plant, property, and equipment; income and other tax rates; the requirements for becoming a member of the national accounting profession.

The history of accounting is also an international history. The following chronology demonstrates that international accounting has been extremely successful in its ability to be transplanted from one national setting to another while allowing for continued development in theory and practice worldwide.

We can identify three major stages of development of international system of accounting [9]:

First stage: From the end of XIX century/beginning of XX century until the middle of XX century. This stage is characterized by inception of the idea of having an internationally accepted set of accounting standards, adoption of legislation in various countries codifying their accounting principles, emergence of professional accounting associations, rethinking of the role of accounting in the system of management, and internationalization of information exchange among accounting professionals.

Second stage: From the middle of the XX century until the end of XX century, international system of accounting begins to take shape. During this period appear first international accounting standards, and the process of harmonization of accounting systems across countries begins. Two international bodies – IASC and IFA are formed, and their activity is gradually recognized and supported by major international institutions.

Third stage: From the end of XXs century, until present day, the efforts to harmonize accounting systems evolved into a broader concept of «international convergence». International accounting standards are official accepted in many countries and a larger portion of global economy moves toward using IFRS. International system of accounting moves toward becoming a global system of accounting.

Clearly, international accounting encompasses an enormous amount of definitions, explanations and meanings from the simplest one to the most complicate. It is not feasible to cover all aspects in one definition but we must determine the scope of an international accounting, define an area of international accounting and also focuses on the accounting issues related to international business activities and foreign operations.

The definition of international accounting, like its field of application, undergoes frequent changes in order to adapt to changing contexts, needs and expectations of accounting information users. International accounting includes in all the formal, technical accounting problems in financial, managerial, tax and auditing areas that have a bearing on the conduct, measurement and disclo-

sure of foreign operations. But also there are more issues need to be learning relevant to international business which create special accounting problems and specific solutions that differ from the solutions adopted in a domestic context.

### References

1. Stolowy, H. The definition of international accounting through textbook contents / Hervé Stolowy: 8th World Congress of International Association of Accounting Education and Research (IAAER), Paris, France, 23-25 October. 1997.
2. Choi, F. International Accounting / Choi Frederick D.S., Mueller Gerhard G. – 2nd edition. – New Jersey, USA : Prentice Hall, 1992. – 610 p.
3. International accounting [Electronic resource] Accounting Glossary. – Mode of access: <https://www.ventureline.com/accounting-glossary/I/international-accounting-definition/>. – Date of access: 04.11.2019.
4. Flesher, D.L. Gerhard G. Mueller: Father of International Accounting Education / Dale L. Flesher. – Bingley, United Kingdom : Emerald Group Publishing Ltd, 2010. – 220 p.
5. Lawrence S. International Accounting / Steve Lawrence. – London : Thomson Publishing Inc., 1996. – 411 p.
6. Weetman, P. International Financial Reporting: A Comparative Approach / Clare Roberts, Pauline Weetman, Paul Gordon. – 3rd edition. – New Jersey, USA : Prentice Hall, 2005. - 732 p.
7. Nobes, C. Comparative International Accounting / Christopher Nobes, Robert B. Parker, Robert Henry Parker. – London : Pearson Education, 2008. – 603 p.
8. Douppnik T. International Accounting / Timothy Douppnik, Hector Perera. – 3th edition. – New York : McGraw-Hill Education, 2013. - 800 p.
9. Melnyk, N. History Of Origins And Development Of System Of International Accounting / Nataliya Melnyk // Journal of European Economy. – 2013. – Vol. 12. – p. 487-497.

**О. М. Шерстнева, Ю. Н. Николаева**  
**Витебский государственный технологический университет, г. Витебск,**  
**Республика Беларусь**

### ПРОТИВОДЕЙСТВУЮЩИЙ МАРКЕТИНГ

**O. Sherstneva, Yu. Nikolaeva**  
**Vitebsk State Technological University, Vitebsk, Republic of Belarus**

### COUNTER MARKETING

В статье рассмотрены сущность и значение для потребителя, производителя и государства противодействующего маркетинга, который применяется при реализации и потребления товаров иррационального спроса.

The article considers the essence and significance for the consumer, producer and state of counter-marketing, which is used in the sale and consumption of goods of irrational demand.

Управление иррациональным спросом представляет собой деятельность по сокращению или ликвидации, а также по предотвращению увеличения спроса на вредные для здоровья человека, социально опасные товары. Управление иррациональным спросом основано на использовании социально-этического маркетинга и обусловлено необходимостью комплексной оценки проблемы потребления социально опасных товаров с социальной, экономической, медицинской точки зрения. Иррациональный спрос является нежелательным на уровне общества и государства, а не на уровне предприятия-производителя или продавца. Поэтому меры так называемого противодействующего маркетинга разрабатываются специальными государственными органами, выполняются структурными подразделениями предприятия и



контролируются соответствующими организациями. Так, Закон Республики Беларусь "О рекламе" и другие законодательные акты регламентируют рекламу и продвижение таких товаров, их ценообразование, вид упаковки и другие атрибуты. Источники социальной рекламы демонстрируют вред от потребления этих продуктов, пропагандируя с помощью мер противодействующего маркетинга отказ от них.

Роль противодействующего маркетинга заключается в достижении маркетинговыми средствами социально-экономических целей: улучшение состояния общественного здоровья, что раскрывается в демографических показателях и показателях заболеваемости, инвалидности, уровня физического развития; сокращение затрат на медицинское обслуживание и лечение заболеваний, вызванных курением и алкоголизмом; увеличение объема ВВП с на основе повышения производительности труда работников и продолжительности жизни населения; сокращение косвенных расходов; снижение расходов домохозяйств на вредные товары и перераспределение расходов семьи на более полезные товары и услуги [1]. С экономической точки зрения, стремление государства сократить или ликвидировать спрос на социально опасные, вредные для здоровья товары, означает для их производителей угрозу сокращения сбыта и снижение предпринимательской активности. Конкуренция между государством, осуществляющим противодействующий маркетинг, и производителями социально опасных товаров, которые проводят собственный маркетинг, происходит на функциональном уровне, когда стороны борются за потребности потребителей, предлагая им разные способы их удовлетворения. Противодействующий маркетинг является одним из видов конкурентной борьбы и может рассматриваться как отдельное стратегическое направление маркетинга. Противодействующий маркетинг А. Панкрухин рассматривает как "деятельность производителя, посредника, любого конкурента или общественности по дебрэндингованию своих конкурентов и их продукции, по снижению до нуля их потребительской полезности и ценности, стоимости человеческого, организационного и потребительского капитала предприятий, прекращению выпуска товаров, их изъятию из торговой сети" [2]. Это характеризует его как один из методов ведения конкурентной борьбы в сфере коммерческих отношений, что применяют на любом отраслевом рынке.

Предметом противодействующего маркетинга социально опасных товаров являются, прежде всего, идея изменения потребительского поведения целевых групп на желаемую. Для различных целевых групп ключевая идея будет разная, однако в целом ее можно выразить как "ценность отказа от потребления социально опасного товара" [3]. Комплекс элементов противодействующего маркетинга тесно связан с системой элементов комплекса социально-этического маркетинга, раскрытой в трудах Ф. Котлера [4]. Отличие комплекса противодействующего маркетинга от комплекса элементов социально-этического маркетинга обуславливается дополнительными возможностями субъекта, осуществляющего противодействующий маркетинг – государства. Двойственность описания комплекса маркетинга заключается в особенностях осуществления контрмаркетинговой деятельности по двум направлениям - на потребителей и на контрсубъекта. Как специфический продукт рассматривается, предлагаемая потребителям, идея или модель поведения. Однако для того, чтобы реально изменить поведение потребителя, чаще всего недостаточно просто озвучить идею или призвать потребителя к отказу от вредных для здоровья товаров. Идея должна иметь подкрепление. Аналогично мультиатрибутивной модели товара Ф. Котлера [4] можно охарактеризовать продукт в системе противодействующего маркетинга. Стержневые выгоды или нужды потребителя, которые должны быть удовлетворены, в случае противодействующего маркетинга полностью или частично должны совпадать с глубинными потребностями, которые потребители удовлетворяют с помощью социально опасного товара. По сути, противодействующий маркетинг должен удовлетворить те же потребности, но предложить потребителю другой способ – это функциональная конкуренция, базирующаяся на разных способах удовлетворения потребностей потребителей. Однако возможен и другой подход к определению стержневых выгод, предполагающий замену базовых потребностей потребителей социально вредных товаров на новые ценности и выгоды, исключающие их потребление. Каждый следующий уровень дает основной идее конкретное выражение. Основной товар – собственно потребитель-

ское поведение, действия или результат, которые нужно получить в результате реализации противодействующего маркетинга. Ожидаемый товар реализуется в информации, доведенной до потребителя с помощью различных каналов и форм, а также в товарах, которые помогают потребителям изменить свое поведение или уменьшить зависимость от социально опасного товара. Расширенный товар представляет собой уровень услуг, которые еще больше приближает потребителя к желаемому поведению и облегчает смену потребительских привычек. Для уровня потенциального товара в противодействующем маркетинге характерны совершенствование и развитие уже существующих предложений. Речь идет о технологических новинках, которые пока невозможно реализовать, высокий уровень медицинской помощи и т.п. Только комплексное использование всех элементов товара позволит эффективно воздействовать на целевую группу. Исключительно пропаганда и реклама, призывающие потребителей менять свои привычки и поведение, не смогут помочь им действительно сделать это. Вводя государственное регулирование производства и требований к выпускаемой продукции, государство имеет возможность обязывать производителей снижать концентрацию вредных веществ, повышать качество и натуральность сырья и тому подобное. В противодействующем маркетинге, как и в социально-этическом, под ценой в широком смысле понимаются все субъективные и объективные затраты, связанные с приобретением и использованием продукта. В случае противодействующего маркетинга субъективные затраты потребителя играют большую роль, чем объективные материальные затраты. Стоимость, выраженная не в деньгах, а в потраченном времени, усилиях, психологическом стрессе, может быть очень высокой. В общем случае цена на продукт противодействующего маркетинга – это та цена, которую целевой рынок ассоциирует с принятием нового поведения. Расходы принятия могут быть денежными и неденежными. Денежные расходы часто относятся к материальным предметам и услугам, ассоциированным с принятием поведения. Неденежные расходы чаще всего не заметны, но могут в значительной степени снизить привлекательность продукта, выраженную в принятии желаемого поведения и отказа от нежелательной: затраты, ассоциированные впоследствии усилиями и энергией, чтобы сделать необходимый поступок или вести себя определенным образом; психологические риски и потери, которые могли бы быть считаны или пережиты; любой физический дискомфорт, что может быть связан с реализацией определенного образа поведения, – что в совокупности для социально опасных товаров, которые чаще всего характеризуются развитием зависимости (как психологической, так и физической), является наиболее актуальным. В противодействующем маркетинге, в отличие от социально-этического, цена дополнительно содержит и расходы потребителя, связанные с покупкой и потреблением социально опасного товара. Субъект противодействующего маркетинга имеет возможность влиять на ценовую политику производителей социально опасных товаров, тем самым снижая их конкурентоспособность. В этом случае повышение цен на социально опасный товар может осуществляться путем повышения акцизов, что, во-первых, сокращает численность лиц, которые вовлекаются в потребление, а во-вторых, снижает потребителю экономическую выгоду от потребления социально опасного, вредного для здоровья товара.

Когда идея противодействующего маркетинга касается конкретного товара или ассоциирована с конкретной услугой, то каналы распределения включают все предприятия торговли или сферы услуг, где целевая группа сможет купить или получить товар. Это могут быть торговые фирмы, аптеки, сети медицинских учреждений, психологические клубы и т.п. В случаях, когда для достижения целей ПМ идея обязательно воплощается в конкретном товаре, понятие канала распределения содержит все звенья цепи, которые способствуют продвижению идеи до конечного потребителя. В этом случае законодательная власть имеет возможность ограничивать количество возможных мест продажи (определяя формат таких торговых точек или вводя повышенные требования к продавцам), устанавливать зоны недосягаемости торговых организаций от социальных объектов, запрещать потребление социально опасных товаров в определенных местах или выдвигать требования о оборудовании специальных зон. Эти меры должны повышать неудобство для потенциальных и реальных потребителей социально опасных товаров, и, следовательно, снижать мотивацию их потребления. Маркетинговые коммуникации при реализации концепции противодействующего маркетинга

га занимают одно из главных мест в его общей системе. Этот элемент комплекса маркетинга доступен всем субъектам, которые осуществляют контрмаркетинговую деятельность, – и государственным органам и неправительственным инициативным организациям, что делает его значимость еще больше. Правовой статус социально опасного товара определяет набор инструментов противодействующего маркетинга, применяемых в отношении данного товара [3].

Традиционно в научной литературе при упоминании инструментов противодействующего маркетинга выделяют четыре наиболее распространенные инструменты: ограничение доступа к товару; повышение цен на товар; коммуникационные инструменты; запрет или ограничение рекламы. Ограничение доступности товара путем полного изъятия из оборота, лицензирование права владения товаром, выдачи товаров только по рецепту (как в случае наркотических веществ) является самым распространенным инструментом для товаров повышенной опасности. Такие ограничительные меры обязательно должны сопровождаться адекватными санкциями, в противном случае рынок становится теневым, и снижается эффективность контроля за оборотом социально опасных товаров. Механизм контроля за социально опасными товарами, запрещенными (или ограниченными) к обороту, снижается в связи с возможными коррупционными злоупотреблениями. В случаях, когда система контроля за оборотом запрещенных социально опасных товаров или товаров, реализованных с ограничением, может давать сбой, ограничение доступности товаров не может быть единственным инструментом противодействующего маркетинга. Поскольку возникает теневой рынок, влиять на иррациональный спрос необходимо с активным использованием коммуникационных инструментов, которые дискредитируют товар, потребителей товара; предлагают альтернативные способы удовлетворения потребностей потребителей; доносят подробную информацию о последствиях и ущербе, которым способствует употребление товара; сообщают об ответственности за нелегальное приобретение и употребление товара. Для рынков, где разрешена свободная продажа социально опасных товаров, применяются все возможные инструменты противодействующего маркетинга. Однако в этом случае производители, осуществляя PR и лоббистскую деятельность, чаще всего используют аргумент о легальности социально-безопасного товара, обращая внимание общественности и законодательных органов на необоснованные запретительные и ограничительные меры в отношении разрешенных социально опасных товаров [3]. На рынках табачных изделий и алкоголя инструменты по ограничению доступности чаще всего реализуются с помощью ограничения времени продажи товаров, форм и мест продаж, мест употребления товаров. Другой формой ограничений является ограничение на потребление товаров до определенного возраста, например, до 18 лет для алкогольных напитков и табачных изделий в Беларуси. Косвенным инструментом ограничения доступности товаров является запрет на изложение товаров в свободной продаже и запрет на рекламу товаров. Эти меры значительно снижают уровень незапланированных покупок социально опасных товаров [2]. Вторым распространенным инструментом противодействующего маркетинга на рынках со свободным оборотом товаров – повышение цен путем реализации акцизной политики государства и прямого регулирования цен. Повышение уровня цен способствует сокращению частоты и объемов потребления социально опасных товаров и препятствует активному вовлечению в потребление детей, подростков и молодых людей вследствие их низкой платежеспособности. Этот инструмент показывает достаточно высокую эффективность в снижении иррационального спроса, но требует высокого контроля за появлением и ростом теневого рынка, нелегального производства и продажи товаров, касающихся рынков табачной и алкогольной продукции. Третий инструмент противодействующего маркетинга – информационное воздействие на потребителей, формирующих иррациональный спрос, и потенциальных потребителей социально опасных товаров. Влияние может иметь разный характер: информационно-просветительский, пропагандирующий, дискредитирующий, запугивающий, эпатажирующий. Характер коммуникационного влияния зависит от конкретных целей противодействующего маркетинга и целевой группы. Четвертый самый распространенный инструмент – запрет или ограничение рекламы социально опасных товаров. Он направлен на снижение эффективности маркетинговой деятельности производителей социально опасных товаров, поскольку реклама является одним из важных факторов, влияющих на принятие решения о потреблении соответствующих товаров [3].

Знание направлений и инструментов противодействующего маркетинга, а также возможностей их применения в процессе производства и реализации товаров иррационального спроса способствует повышению эффективности маркетинговой и производственно-коммерческой деятельности этих предприятий.

### **Литература**

1. Короткова, Т. Л. Методология социально-этического маркетинга как основа реструктуризации бизнеса в сфере потребительских товаров и услуг : монография / Т. Л. Короткова. — Москва : Росъ, 2006. — 415 с.
2. Панкрухин, А. П. Контрмаркетинг: дебрэндирование и разрушение имиджа территории / А. П. Панкрухин // Корпоративная имиджелогия. — 2008. — № 3. — С. 12-15.
3. Данченко, Л. А. Управление контрмаркетингом: социально-экономический аспект / Л. А. Данченко, Е. Г. Пичугина. — Москва : МЭСИ, 2013. — 131 с.
4. Котлер, Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер : пер.с англ. / Ф. Котлер. — Москва : Олимп-Бизнес, 2006. — 224 с.

**Е. А. Олехнович, Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, г. Минск, Республика Беларусь**

## **СРЕДНЕВЕКОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ В СОВРЕМЕННОМ ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ**

**E. Olechnovich, Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics, Minsk, Republic of Belarus**

### **MEDIEVAL TECHNOLOGY IN MODERN HIGHER EDUCATION**

Поднимается вопрос о целесообразности в настоящее время чтения лекций в высшей школе. Автор разными аргументами постарался доказать нецелесообразность такой формы занятий в эпоху информационных технологий. Лекции можно сейчас спокойно заменить печатными и электронными носителями информации.

The question of expediency of lecturing at the higher school is brought up now. The author has tried with various arguments to prove the inexpediency of such form of work during an era of information technologies. Lectures can be replaced now quietly with printing and electronic media of information.

В настоящее время в высшей школе практикуют различные формы проведения учебных занятий. Это – лекции, семинарские (практические) занятия, контрольные и курсовые работы и т. д. В данном случае мы остановимся только на первой форме учебного занятия, т. е. на лекции.

Лекции (от латинского *lectio* – чтение) появились еще в Древней Греции. Основной формой занятий они стали в средние века, когда начали возникать университеты. В те времена такая форма занятий была необходима. Объясняется это просто. Тогда книг было очень мало, ибо писались они вручную. Поэтому книги, фактически, могли иметь только профессора университетов. Средневековый профессор на основании этих книг писал лекции и затем читал их студентам, передавая последним необходимые им знания.

Лекция как форма занятий, не исчезла с возникновением книгопечатанья, даже когда стало возможным издавать разную учебную литературу большими тиражами. Дело в том, что у лекции оставались еще отдельные преимущества. Так, учебники разные и не найдешь абсолютно два одинаковых учебника по той хотя бы причине, что потом одного из авторов можно будет обвинить в плагиате. Поэтому какой-то вопрос может быть изложен в одном учебнике, но отсутствовать в другом, т. к. отдельный автор может посчитать его малозначимым. Разная существует степень раскрытия того или иного вопроса по причине субъективных подходов авторов к оценке его важности и полезности. Поэтому учебные лекции, как

правило, пишутся на основе нескольких учебников, где лектор выбирает, на его взгляд, наиболее ценный из них материал, дополняя еще информацией из научных публикаций. Правда, в конечном счете получался уже новый, авторский учебник лектора. Следующее преимущество лекции, по сравнению с учебниками, заключалось в оперативности передачи информации. Дело в том, что издание учебника происходило в течение достаточно долгого времени (требовалась рецензия, редакторская правка, сам процесс книгопечатания). В результате, отдельная информация могла уже устареть. В лекции можно было дать самый последний, новейший материал.

Еще одним важным преимуществом лекции называлась возможность эмоционального воздействия на студенческую аудиторию. Но при изложении лекции у каждого преподавателя возникал вопрос по поводу того, как найти определенную золотую середину. С одной стороны, понятно, лекция не должна превращаться в диктант. С другой стороны, она не должна быть в виде непрерывного разговора. Такое возможно лишь на публичной, а не в учебной лекции. В результате каждый преподаватель старался найти данную золотую середину между диктантом и непрерывным разговором в зависимости от специфики предмета. В конечном счете это обычно выливалось в то, что отдельный материал давался под запись, а другой просто пояснялся без записи. Понятно, что запомнить пояснительный материал может не каждый студент.

Сейчас наступила эра информационных технологий! Наряду с бумажными появились и электронные носители информации. Электронные носители информации позволяют ее преподнести оперативно. Получить такую информацию можно с различных компьютеров (настольных компьютеров, ноутбуков, планшетов, смартфонов и т.д.). Их имеют почти все. Глядя на студентов, у меня даже иногда возникает желание задать им вопрос: поднимите руки, у кого нет смартфона? Думаю, поднятых рук почти не найдется.

В результате возникает резонный вопрос: зачем сейчас читать учебные лекции? Лекции спокойно можно разместить в компьютере. Их теперь имеет любой вуз, ибо без них невозможно современное образование. Эти лекции можно отсылать по электронной почте. Сделать все это достаточно просто. Например, послать написанную лекцию по электронной почте старосте группы, а он потом разошлет ее своим однокурсникам. В частности, такое я уже практикую для студентов заочной формы обучения (думаю, кроме меня, это делают и многие мои коллеги). По моему предмету для заочного обучения читаются только четыре лекции. В них я даю только часть материала. Остальной материал я отсылаю на электронную почту старосте группы. Поэтому сейчас получить электронную версию лекций очень просто. В крайнем случае, если найдутся единичные студенты, у которых нет никакого компьютера, то можно дать им возможность в университете (институте) распечатать текст лекций. Организовать это несложно.

А теперь еще один аргумент об анахронизме лекций в современных условиях. Возьмем добросовестного студента, который вынужден был пропустить несколько лекций по объективным причинам. Что ему делать? Понятно, взять конспект у однокурсника и переписать пропущенные лекции. Раньше все это надо было писать в тетради. Теперь отдельные студенты пишут лекции в ноутбуке. Поэтому сейчас лекцию можно переписать за пару минут, благодаря флэшке (USB-накопителю). Более того, я знаю, что мои лекции расположены сейчас в интернете (до чего дошел прогресс!). И я ловил уже студентов, у которых в тетради была не прочитанная мной ранее лекция, а переписанная из интернета. Я уже не беру случаи, когда, по наглomu, материал моей лекции брался не из тетради, а из смартфона. Приходится за такое наказывать, ибо больше делать нечего. Не хочется тратить драгоценное время лекции (коль они еще есть) на проверку посещаемости. Применяется это как крайняя мера, когда на лекции присутствует мало студентов. Но даже если при помощи палки загонять людей на лекции, то проку от этого будет мало. Несознательные студенты, в лучшем случае, будут играть в смартфоне, в худшем случае будут болтать и мешать чтению лекции. Будут или не будут такие студенты на лекции – результат одинаковый!

К написанию лекций, не предназначенных для чтения, должны выдвигаться определенные требования. Сейчас издаваемая учебная литература может идти с названием «Учебник»

или «Курс лекций». В большинстве случаев особой разницы нет, кроме названий. А разница должна быть. В курсе лекций надо четко выделить основной материал, который студенты должны выучить и запомнить, пояснительный материал, справочный или информационный материал. Сделать это совсем не сложно, используя для этого разные шрифты, разные их кегли, применяя подчеркивания и т. д. Единственную проблему, которую здесь надо будет решить, – это определение объема написанных лекций, позволяющих студентам усвоить данный материал. Его можно определить в печатных страницах или в печатных листах.

А теперь об организационной стороне дела. Во время строительства высших учебных заведений предусматривались большие поточные аудитории для чтения лекций. Их, наверное, возможно придется переделать под отдельные кабинеты. Освободившееся учебное время, предназначенное для чтения лекций, можно использовать для увеличения семинарских (практических) занятий. Можно еще, что очень желательно, за счет этого освободившегося времени увеличить количество консультаций. Необходимость этого вызвана следующими причинами. Во-первых, эти консультации нужны для объяснения материала. Если студенту непонятен какой-то момент при подготовке к семинарскому (практическому) занятию, то он может прийти на консультацию и получить необходимые разъяснения. Во-вторых, можно студентам задавать задания на дом и потом на консультации проверять их выполнение. В-третьих, если студент пропустил семинарское (практическое) занятие, то он его может отработать на консультации.

А теперь последний аргумент. В школе лекций не пишут, а обучаются по учебникам. Это не мешает учащимся получать необходимые знания. Более того, сейчас в школах разрешили использовать электронную версию учебников. Следовательно, среднее образование уже находится в эпохе современных информационных технологий.

### **Литература**

1. Психолого-педагогическое образование в системе высшей школы: материалы Республиканской научно-практической конференции 18 марта 2009 г. / [под редакцией Э. В. Котляровой]. – Могилев: МГУ, 2009 – 353 с.

2. Философия. Культура. Общество. – Минск: Учебно-образовательное учреждение «Республиканский институт высшей школы. – Вып. 4: В 2 ч., ч. 2. – 191 с.

**С. С. Пугач**

**Винницкий учебно-научный институт экономики  
Тернопольского национального экономического университета, г. Винница, Украина**

### **ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ ЭКОНОМИСТОВ**

**S. S. Pugach**

**Vinnitsa Educational Scientific Institute of Economics  
Ternopil National Economic University, Vinnitsa, Ukraine**

### **FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE IN THE PROCESS OF PREPARING ECONOMISTS**

Проанализированы методические особенности формирования профессиональной компетентности в процессе подготовки экономистов. Цель исследования заключается в обосновании выбора дидактических принципов для формирования профессиональной компетентности экономистов в процессе непрерывного образования.

The methodological features of the formation of professional competence in the process of training economists are analyzed. The purpose of the study is to justify the choice of didactic principles for the formation of professional competence of economists in the process of continuing education.

Глобализация привела к существенным изменениям в экономике, политике, экологии во всех странах. Процессы глобализации потребовали объединения усилий правительств всех государств и международных организаций для регулирования процессов развития на международном уровне и выражаются в повышении мобильности рабочей силы, потоков капитала, информации, технологий, товаров, услуг, научных идей и т. д. Глобализация и технологическая революция вызвали кардинальные изменения в мировой экономике, что принципиально повлияло и на профессиональные требования к работникам на рынке труда и, соответственно, систему их профессиональной подготовки.

В декларации Всемирной конференции ЮНЕСКО «Высшее образование в XXI веке: подходы и практические меры» (Париж, 5-6 октября 1998 года) был отмечен «беспрецедентный спрос на высшее образование и его широкую диверсификацию, наряду с осознанием его решающего значения для социально-культурного и экономического развития и создания такого будущего, в котором более молодые поколения должны будут овладеть новыми навыками, знаниями и идеями». Было также отмечено, что за последние 30 лет XX века численность студентов во всех странах мира возросла с 13 млн до 82 млн, т. е. более чем в шесть раз, и высшее образование стало одним из «важнейших компонентов культурного, социально-экономического и экологически устойчивого развития человека, сообществ и наций», а его главной задачей стало обеспечение подготовки «высококвалифицированных выпускников и ответственных граждан, способных удовлетворять потребности во всех сферах человеческой деятельности путем предоставления возможности получения соответствующих квалификаций, включая профессиональную подготовку, сочетающих знания и навыки высокого уровня, на основе использования курсов и учебных программ, постоянно адаптируемых к современным и будущим потребностям общества».

В связи с этим, а также учитывая тот факт, что современное рыночное общество превратилось в многомерный конгломерат, в последнее время чрезвычайно расширилась и усложнилась собственно экономическая наука. Целью профессиональной деятельности специалистов-экономистов является изучение экономических процессов, происходящих в обществе, разработка путей и методов достижения поставленных экономических целей и комплексный анализ полученных результатов. Так, после окончания профессиональной подготовки специалисты по учету и налогообложению (речь идет прежде всего о дипломированных специалистах, обладающих, по крайней мере, необходимым объемом соответствующих знаний, умений, навыков и компетенций) стоят перед выбором одного из трех направлений будущей профессиональной деятельности: государственная служба, коммерческая или академическая деятельность [1, с. 15].

Соответственно, будущие экономисты должны в процессе профессиональной подготовки овладеть значительным объемом знаний, умений и навыков, у них должны быть сформированы профессиональная компетентность и способность к самообразованию для обеспечения профессиональной мобильности в течение всей жизни.

Современное экономическое образование основывается на принципах открытости и доступности, сочетание фундаментальности и профессиональности образовательных программ, системности и непрерывности, инновационности содержания, интеграции экономического образования и научных исследований. Как считает О. Набока, экономическое образование – это целенаправленное и систематическое формирование у будущих специалистов четкого представления о научных закономерностях развития экономики, особенностях рыночных отношений, экономических знаний, высокой организованности и творческой инициативы, навыков использования экономических знаний в реальной жизни для будущей высокопрофессиональной деятельности [2, с. 92].

Процесс обучения осуществляется на основе обоснованных и проверенных практикой дидактических принципов, обусловленных закономерностями и задачами образования. Под дидактическими принципами (лат. *prīncipiūm* – начало, основа) в педагогике понимают взаимосвязаны исходные положения, согласно которым определяются требования к образовательному процессу, определяют его стратегию и тактику [3, с. 220]. По определению В. Ягупова, «принципы обучения – это направляющие положения, нормативные требования

к организации и проведению дидактического процесса, которые имеют характер общих указаний, правил и норм и вытекающие из его закономерностей» [4, с. 291].

Соответственно, А. Ткаченко считает, что педагогические принципы – это сложные образования, которые одновременно определяют специфику протекания процессов обучения и воспитания и являются иерархическими системами или подсистемами, то есть элементами более широкой системы, поэтому их целесообразно исследовать как систему исходных педагогических требований, взаимосвязанных и взаимообусловленных [5, с. 156]. По мнению М. Фицулы, «принципы обучения – основные положения, определяющие содержание, организационные формы и методы учебной работы. Отражая существенный аспект процесса обучения, принцип обучения становится основой для формулирования правил обучения. Правила обучения зависят от принципа обучения, конкретизируют его, подчиняются ему и способствуют его реализации. Они функционируют как практические указания, которыми пользуются в конкретных учебных ситуациях» [6, с. 88].

Базовые дидактические принципы разработаны, обоснованы и отражены в исследованиях Ю. Бабанского, С. Пальчевского, А. Кузьминского, И. Пидласого, Н. Волковой, М. Фицулы, В. Галузинского, М. Евтуха и др.

В учебном процессе высшей школы нужно соблюдать общедидактические и специфические принципы обучения, которые тесно взаимосвязаны, обуславливают друг друга и не могут быть использованы без учета других. К общедидактическим принципам обучения, которые используются в вузах, относятся принципы научности, системности и последовательности, доступности, связи обучения с жизнью, сознательности и активности, наглядности («золотое правило» дидактики), прочности усвоения знаний, умений и навыков, индивидуального подхода, эмоциональности [6, с. 88-90]. Но учебный процесс в вузах характеризуется определенными особенностями: «ориентация на изучение не основ наук, а самой науки в развитии, что способствует сближению самостоятельной работы студентов с научно-исследовательской работой преподавателя; сочетание в деятельности преподавателя учебного и научного: он учит и одновременно является исследователем в своей области знаний; процесс преподавания в вузе направлен на профессионализацию» [6, с. 90-91].

Исследовательница Т. Туркот сформулировала дидактические принципы, отражающие специфические особенности учебного процесса в высшей школе: обеспечение единства научной и учебной деятельности студентов, профессиональной направленности, профессиональной мобильности, поликультурности и проблемности [7, с. 119]. Она также поддерживает мнение о выделении отдельной группы специфических общих принципов обучения в высшей школе: «ориентированность высшего образования на развитие личности будущего специалиста; соответствие содержания образования в вузе современным и прогнозируемым тенденциям развития науки (техники) и производства (технологии); оптимальное сочетание общих, групповых и индивидуальных форм организации учебного процесса в вузе; рациональное использование современных методов и средств обучения на различных этапах подготовки специалистов (бакалавров и магистров); соответствие результатов подготовки специалистов требованиям конкретной сферы их профессиональной деятельности; обеспечение конкурентности наших выпускников требованиям мирового рынка труда» [7, с. 120].

Исследователь М. Фицула также считает, что особенности учебного процесса в вузе предусматривают соблюдение следующих специфических принципов обучения: «единство научной и учебной деятельности кафедр и преподавателей, участие студентов в научно-исследовательской работе, органическое единство теоретической и практической подготовки студентов, учет личных возможностей студентов, совместной деятельности (взаимодействия) преподавателя и студента, профессиональная направленность учебно-познавательной деятельности студентов» [6, с. 91-92]. А для формирования профессиональных мотивации и направленности нужно применять в учебном процессе элементы будущей профессиональной деятельности. Итак, содержание обучения в вузе планируется как предмет учебной деятельности с обязательными элементами профессиональной, что способствует его профессиональному личностному становлению. Процесс обучения не будет эффективным и без «академической добропорядочности» преподавателей, студентов и их родителей.



А. Г. Дегтярева утверждает, что в процессе профессиональной подготовки нужно соблюдать следующие принципы: оптимального соотношения индивидуального, личностного и профессионального развития, гуманизации, личностного подхода, самоорганизации, сотрудничества, духовности, гражданственности и патриотизма, создание благоприятной среды профессиональной направленности, моделирование, профессиональной мобильности, модульности, психологического обеспечения, амортизации, диалогизации [8, с. 13-15]. Л. Ничуговська, исследуя процесс профессиональной подготовки экономистов, выделила следующие принципы: фундаментальности (формирование в сознании студента целостной научной картины мира); качества обучения (получение студентами вузов базовой системы знаний необходимого качества, формирование компетентности необходимого уровня) гуманизма (формирование желаемых социальных качеств личности); непрерывности образования и опережающего его характера относительно развития общества (обеспечение условий для углубления специальных знаний и совершенствование профессиональных навыков в течение всей профессиональной деятельности) [9, с. 25].

Исследователь А. Войтович с коллективом авторов считают целесообразным выделить такие фундаментальные дидактические принципы организации профессиональной подготовки в вузах: научности в обучении, системности и последовательности, доступности обучения, связи теории с практикой, применение средств наглядности в обучении, формирование профессиональной компетентности [10, с. 75]. Ссылаясь на исследования других авторов, Е. Мисечко с соавторами дополняют общепринятые принципы единства учебной и исследовательской работы программно-целевым принципом [11].

Таким образом, несмотря на единство взглядов исследователей проблем педагогики относительно общедидактических принципов обучения, у них отсутствует единый подход к определению перечня специфических принципов для формирования профессиональной компетентности. В каждом отдельном случае выбор принципов и их реализация обусловлен выбранными педагогическими условиями и прогнозируемыми результатами. По этому поводу Н. Батечко отметила, что «исследователи в основном прибегают к интегрированию общедидактических и специфических принципов, лежащих в основе профессиональной подготовки» [12, с. 8].

На основе проведенного анализа научно-педагогической литературы считаем, что дидактические принципы – это исходные положения, которые вместе с педагогическими условиями определяют характер и особенности деятельности участников педагогического процесса по формированию профессиональной компетентности будущих экономистов по учету и налогообложению на основании выделенной и обоснованной структуры профессиональной компетентности. В процессе исследований выделены следующие основные принципы: общедидактические: научности, системности и последовательности, преемственности и перспективности, связи теории с практикой, сознательности и активности в обучении; специфические: фундаментализации, профессиональной направленности, личностного подхода, образовательной рефлексии, оптимизации обучения и креативности.

Новая образовательная философия определила новую стратегию педагогической деятельности – преподаватели не передают знания, а создают учебные условия для того, чтобы студенты могли самостоятельно приобретать знания различными способами, работать, используя собственный опыт, и применять это в учебном процессе [13, с. 183]. Занимая активную позицию в процессе формирования профессиональной компетентности, будущие специалисты-экономисты превращаются в субъекты учебного процесса, что проявляется в их активном овладении новыми знаниями, научной деятельности, успешном решении профессиональных задач. Студенты, в зависимости от своих индивидуальных особенностей, выбирают приоритетные направления деятельности (научная, творческая, административная и т. д.), выбирают методы решения поставленных задач по своему усмотрению, определяют для себя цели, осуществляют самоконтроль реализации разработанной ими стратегии.

Принцип профессиональной направленности является приоритетным в процессе профессиональной подготовки. Такого же мнения придерживается и Н. Грицик, которая утверждает, что принцип профессиональной направленности предусматривает формирование у сту-

дентов уменій оптимально використовувати можливості, які пов'язані з їх навчально-професійною діяльністю. В процесі планування навчального процесу в університеті використання принципу професійної спрямованості дозволяє успішно розв'язувати суперечності між теоретичним характером вивчаємих дисциплін і необхідністю практичного застосування знань в професійній діяльності [14, с. 123].

Частина дослідників особливостей процесу професійної підготовки вказує також на пріоритетність використання принципів міжпредметної інтеграції та координації. Так, за думкою І. Іванової, принцип міжпредметної координації реалізується в навчальному процесі на основі міжпредметних зв'язків, з метою встановлення єдиності предметного змісту інтегрованих галузей знання [15, с. 75]; а В. Попков та А. Коржув вказують, що психологічною основою міжпредметних зв'язків є формування в свідомості студентів міжсистемних асоціацій, які дозволяють відображати предмети та явища реального світу в єдності та суперечності [16, с. 88]. І саме це і визначає необхідність дотримання даного принципу в професійній підготовці.

Проведені дослідження підтвердили, що в професійній підготовці основоположним є принцип професійної спрямованості, адже міжпредметні зв'язки забезпечують взаємодію між змістом окремих навчальних предметів, завдяки чому досягається внутрішнє єдність навчальних програм для забезпечення професійної спрямованості кожної з них. Це дозволяє зв'язати в єдину систему всі знання, отримані при вивченні різних дисциплін, визначити роль та значення кожної з них для формування професійної компетентності. Використання цього принципу дозволяє оптимізувати зміст навчальних планів з професійної підготовки економістів. Також вважаємо, що забезпечення професійної спрямованості правових дисциплін є ефективним стимулом навчально-пізнавальної діяльності студентів, який забезпечує стійкий інтерес до вдосконалення правових знань майбутніх економістів, стимулює самостійний пошук, використання різних джерел інформації; дозволяє сформувати певні практичні вміння та навички.

### Література

1. Пошуруєва, О. Проблема вибору: спит чи престиж? / О. Пошуруєва // Сучасна освіта. – 2005. – № 2. – С. 14–15.
2. Набока, О. Г. Професійно-орієнтовані технології навчання у фаховій підготовці майбутніх економістів: теорія і методика застосування : монографія / О. Г. Набока. – Слов'янськ : Підприємець Маторін Б. І., 2012. – 303 с.
3. Азимов, Э. Г. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам) / Э. Г. Азимов, А. Н. Щукин. – Москва : Издательство ИКАР, 2009. – 448 с.
4. Ягупов, В. В. Педагогіка : навч. посібник / В. В. Ягупов. – Київ : Либідь, 2002. – 560 с.
5. Ткаченко, О. Принципи формування етнопедagogічної компетентності вчителя / О. Ткаченко // Наукові записки Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка. Сер.: Педагогічні науки. – 2012. – Вип. 106. – С. 154–162.
6. Фіцула, М. М. Педагогіка вищої школи : навч. посібник / М. М. Фіцула. – Київ : Академвидав, 2006. – 352 с.
7. Туркот, Т. І. Педагогіка вищої школи : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / Т. І. Туркот. – Київ : Кондор, 2011. – 608 с.
8. Дегтярьова, Г. С. Принципи педагогічної взаємодії у професійній підготовці / Г. С. Дегтярьова // Педагогіка і психологія професійної освіти. – 2012. – № 6. – С. 9–17.
9. Нічуговська, Л. І. Адаптивна концепція математичної освіти студентів ВНЗ і конкурентоспроможність випускників: методологія, теорія, практика / Л. І. Нічуговська. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.
10. Войтович, О. П. Дидактичні засади структурування змісту технічної підготовки майбутніх екологів [Електронний ресурс] / О. П. Войтович, В. П. Сергієнко, С. І. Бондаренко. – 2016. – Режим доступу: file:///C:/Users/home2/Downloads/94590-199474-1-SM.pdf. – Дата доступу: 05.11.2019.

11. Мисечко, Є. М. Дидактичні принципи формування професійної компетентності вчителя [Електронний ресурс] / Є. М. Мисечко, Л. Є. Астахова, О. Є. Мисечко. – 1999. – Режим доступу: <http://eprints.zu.edu.ua/744/1/99maerkv.pdf>. – Дата доступу: 05.11.2019.

12. Батечко, Н. Г. Сучасні підходи до формування змісту підготовки майбутніх викладачів вищої школи в умовах магістратури / Н. Г. Батечко // Педагогічний процес: теорія і практика. – 2013. – Вип. 4. – С. 5–21.

13. Денищич, Т. А. Загальнодидактичні принципи формування термінологічної компетентності студентів / Т. А. Денищич // Наука і освіта. – 2014. – № 6. – С. 181–186.

14. Грицик, Н. В. Принципи формування культурологічної компетенції майбутнього вчителя іноземної мови [Електронний ресурс] / Н. В. Грицик. – 2011. – Режим доступу: [http://xn-e1aajfpcds8ay4h.com.ua/files/image/konf%2011/doklad\\_11\\_3\\_2\\_29.pdf](http://xn-e1aajfpcds8ay4h.com.ua/files/image/konf%2011/doklad_11_3_2_29.pdf). – Дата доступу: 05.11.2019.

15. Іванова, І. М. Принципи формування у майбутніх фахівців сфери туризму професійно орієнтованої англійської компетентності в укладанні текстів оглядових екскурсій [Електронний ресурс] / І. М. Іванова. – 2016. – Режим доступу: [http://visnyk.chnpu.edu.ua/?wpfb\\_dl=2959](http://visnyk.chnpu.edu.ua/?wpfb_dl=2959)

16. Попков, В. А. Теория и практика профессионального образования / В. А. Попков, А. В. Коржуев. – Москва : Академический Проект, 2004. – 432 с.

**Н. А. Подлужная**  
**ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»,**  
**г. Покровск, Украина**

### **ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

**N. Podluzhna**  
**Donetsk National Technical University, Pokrovsk, Ukraine**

### **EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF FORMING THE KNOWLEDGE ECONOMY AT THE REGIONAL LEVEL**

Предложены два показателя оценки результативности формирования экономики знаний в регионе, которые характеризуют уровень знаниевого развития регионов. Осуществлен расчет предложенных показателей для исследуемых областей Украины.

Two indicators are proposed for assessing the effectiveness of the formation of a knowledge economy in the region, which characterize the level of knowledge development of the regions. The calculation of the proposed indicators for the studied regions of Ukraine.

Приоритетным направлением современных научных исследований на уровне региона и страны является решение широкого круга вопросов по обоснованию возможностей и конкретизации путей формирования экономики знаний (далее – ЭЗ) как высшего этапа развития экономики инновационного типа, который, по определению представителей мировых научных сообществ, характеризуется тенденциями устойчивого экономического роста [1]. С этой целью должны быть тщательно обоснованы и созданными конкретные подходы, инструменты и индикаторы диагностики процессов формирования ЭЗ и разработаны организационно-экономические меры по ускорению скорости продвижения на уровне региона к такому типу экономического развития. Важной задачей при этом является определение ориентиров и координат регионального знаниевого развития, что может быть осуществлено благодаря освоению мирового опыта, накопленного в сфере диагностики формирования ЭЗ на определенной территории. В этом контексте достаточно важное значение приобретает методика расчета ключевых индикаторов оценки регионального знаниевого развития, использование которой

направлено на своевременное принятие обоснованных управленческих решений и оперативную корректировку их в случае необходимости.

Оценка достаточности показателей официальной статистики для осуществления диагностики успешности формирования ЭЗ в регионе была осуществлена на основе систематизации показателей оценки потенциальных возможностей региона к формированию ЭЗ. Было определено, что существует необходимость в разработке комплексных показателей, расчет которых в динамике за некоторые годы позволил бы установить векторы и перспективы знанияевого развития региона.

В результате исследования предложены два показателя оценки результативности формирования ЭЗ в регионе, которые с разных сторон характеризуют уровень знаниевого развития региона, табл. 1.

Знаниеотдача является показателем, который характеризует объем валового регионального продукта, полученного из одной денежной единицы затрат бюджета, направленных на знаниевое развитие региона. При росте значений знаниеотдачи региона во времени можно будет обоснованно утверждать о наличии положительной тенденции увеличения социально-экономической окупаемости расходов бюджета региона, направленных на активизацию знаниевого развития, а следовательно, и о росте его интеллектуально-знаниевого потенциала, приобретения возможностей для более эффективного решения демографических, социальных, экономических и финансовых проблем, ускорение инновационной активности субъектов хозяйствования на основе понимания сверхвысокой ценности новейших знаний и владения современными SMART-технологиями.

Показатель уровня направленности региональной политики на формирование ЭЗ имеет структурный характер и отражает долю расходов регионального бюджета на знаниевое развитие, а следовательно, степень их полезности для роста инновационно-интеллектуального капитала и потенциала региона. Значение показателя могут колебаться в диапазоне от 0 до 1,0, а рост его уровня во времени будет свидетельствовать о повышении направленности региональной политики на ускорение темпов формирования ЭЗ в регионе.

Таблица 1 – Предложенные показатели результативности формирования ЭЗ в регионе

Название показателя	Формула расчета	Расшифровка составляющих формулы расчета
Знаниеотдача	$Z_v = \frac{\text{ВРП}}{V_o + V_i + V_n + V_{\text{икт}} + V_{\text{лр}}}$	ВРП – объем валового регионального продукта, млн грн.; V <sub>o</sub> – расходы на образование в бюджете региона, млн грн.; V <sub>i</sub> – расходы на инновации в бюджете региона, млн грн.; V <sub>n</sub> – расходы на науку в бюджете региона, млн грн.; V <sub>икт</sub> – расходы на информационно-коммуникационные технологии в бюджете региона, млн грн.; V <sub>лр</sub> – расходы на развитие общества в бюджете региона, млн грн.
Уровень направленности региональной политики на формирование ЭЗ	$\Phi_{\text{ез}} = \frac{V_o + V_i + V_n + V_{\text{икт}} + V_{\text{лр}}}{V_p}$	V <sub>p</sub> – общие расходы бюджета региона, млн грн.

Источник: предложено автором

В условиях стабильного функционирования экономики региона и его активного участия в национальных процессах инновационно-знаниевого развития должна соблюдаться такая зависимость между предлагаемыми показателями: рост уровня направленности региональной политики по отношению к формированию ЭЗ должен сопровождаться увеличением размера знаниеотдачи региона. Нарушение указанного условия должно стать сигналом для разработки и внедрения действенных мер, направленных на оживление интеллектуально-инновационных рычагов комплексного развития региональной экономики.

В исследовании осуществлен точечный расчет для трех областей Украины (Донецкой, Днепропетровской и Черкасской) предложенных специальных показателей – знаниеотдачи и

уровня направленности региональной политики на формирование ЭЗ. Точечный характер и разный период осуществленных расчетов объясняется в основном закрытостью информации, то есть отсутствием достоверных, исчерпывающих и структурированных официальных статистических данных о реальных объемах расходов, осуществленных по разным направлениям и целям финансирования из регионального бюджета, что также является фактором информационного ограничения и торможения перспективного развития региона.

Конечно, процесс структурирования по составляющим предложенных формул расчета знаниеотдачи и уровня направленности региональной политики на формирование ЭЗ осложняется в связи с тем, что в общей структуре расходов бюджета области определить их четкую принадлежность к конкретной компоненте ЭЗ достаточно трудно. Это связано с комплексным характером реализации каждого из направлений, которые могут предусматривать финансирование мероприятий, направленных на активизацию одновременно нескольких компонент ЭЗ. Однако в целом определение принадлежности расходов бюджета области к компонентам ЭЗ представляется возможным, что и было сделано.

В основу расчетов были положены структурированные данные о расходах Департаментов и Управлений государственных областных администраций, деятельность которых направлена на формирование ЭЗ в регионе, в состав которых входит:

Департамент инвестиционно-инновационного развития и внешних отношений;

Департамент экономики, Управление культуры и туризма;

Управление информационной политики и по вопросам прессы облгосадминистрации;

Управление по вопросам физической культуры и спорта;

Департамент информационной деятельности и коммуникаций с общественностью;

Управление информационных технологий и электронного управления.

Вместе с тем следует отметить, что с целью более глубокого диагностического представления расходов областных бюджетов, направляемых на знаниево-инновационные потребности областей и обеспечивающих диверсификацию форм ЭЗ в регионе, дополнительно следует осуществлять оценку их качественного назначения. То есть для осуществления фундаментальных выводов относительно достаточности или недостаточности проведенных инвестиционных бюджетных вложений в то или иное направление знаниевого развития области целесообразно также расшифровать тот спектр качественных параметров, обеспечивающих активизацию, например, современных процессов накопления знаний, распространения новейших технологий, обновления и существенное увеличение инновационно-интеллектуального потенциала территории за счет каждой компоненты ЭЗ.

Основная задача регионального менеджмента заключается в создании эффективного бюджетирования для обеспечения знаниевого развития в области, чтобы естественным путем ускорить формирование ЭЗ. Так, состав расходов, направленных на формирование ЭЗ Днепропетровской, Донецкой и Черкасской областей, демонстрирует непропорциональный их характер распределения на цели построения различных компонентов знаниевого развития. Основные знаниевые направления, на которые направляются средства из бюджета Днепропетровской области, – это мероприятия, цель которых является развитие общества. Наибольшие объемы расходов из бюджета Черкасской области идут на охрану здоровья, образование и науку. Среди направлений расходов из бюджета Донецкой области наибольшей по объему выступает составляющая затрат на охрану здоровья. Так что во всех трех исследуемых областях преобладают направления бюджетных расходов на поддержку и охрану здоровья, обеспечение образования человека, которые по качественной характеристике представляют собой инвестиции в человеческий капитал.

В областных бюджетах в направлении формирования ЭЗ предусматривались расходы на сферу образования, в том числе инклюзивной ее компоненты, и развития здравоохранения [2]. При этом следует отметить, что меньше всего внимания уделялось финансированию инновационной и научной деятельности, прогрессивного распространения ИКТ. К тому же в бюджете были предусмотрены расходы на развитие малого и среднего бизнеса, однако, во-первых, эти расходы были недостаточно высокими, а, во-вторых, целесообразно было бы уделить больше внимания финансовой поддержке активизации инновационной составляющей

щей деятельности субъектов предпринимательства области. Со стороны поддержки развития ИКТ происходит финансирование реализации Национальной программы информатизации и постепенное внедрение системы электронного управления.

Итак, проведенные расчеты позволили установить следующие значения показателей, подтверждающие выводы, полученные по предварительным расчетам. Так, по значению показателя знаниеотдачи, рассчитанного для условий 2016 года, лидером выступает Днепропетровская область, где было создано 34,48 грн ВРП на 1 грн расходов знаниевого направления [2-3]. В Черкасской области уровень данного показателя соответственно составил 29,16 грн/грн. Исходя из того, что за отчетный период получить объективные данные для расчета показателя для Донецкой области оказалось невозможно, его значение было рассчитано для условий 2014 и составило 28,73 грн/грн. То есть можно утверждать, что одной из предпосылок достижения высоких темпов знаниевого развития и социально-экономического роста экономики Днепропетровской области имеет достаточно высокий уровень отдачи от средств, вложенных органами региональной власти в инновационно-знаниевое и интеллектуальное развитие. Две другие области имеют меньший уровень отдачи и поэтому должны быть разработаны мероприятия, которые будут направлены на ускорение темпов их знаниевого развития.

Наибольшее значение показателя уровня направленности региональной политики на формирование ЭЗ в 2016 году было характерно для Днепропетровской области и составило 0,55, что свидетельствует о доминировании в расходной части регионального бюджета направления средств на знаниевые векторы развития [2-3]. Наименьший уровень этого показателя наблюдался в Черкасской области – 0,23, то есть только 23% расходов регионального бюджета носило прогрессивный знаниевый характер. Значение показателя, рассчитанного для Донецкой области по данным 2014 г., составило 0,36, что также недостаточно для ускорения темпов формирования в регионе ЭЗ. Полученные расчеты должны стать основой для обоснованного и детального пересмотра региональными органами власти структуры расходов бюджета с целью их приведения в соответствие с насущными проблемами инновационного и знаниевого развития как основных рычагов комплексного развития региона в современных условиях.

Итак, можно сделать общий вывод, что в стратегиях развития регионов недостаточно внимания уделено комплексному подходу к формированию ЭЗ и сбалансированному накоплению знаниевых видов капитала в областях Украины. Очень часто они содержат исключительно декларативные предложения, которые на практике на момент исследования было реализовано не в полном объеме по большому количеству причин, наиболее существенными из которых являются нарушение уровня профессиональной компетентности кадров, отсутствие методологической основы для успешной практической реализации и недостаточный уровень финансирования указанных в стратегиях программ и мероприятий ускорения знаниевого развития региона.

Итак, недостаточность финансирования секторов ЭЗ и отсутствие четкой направленности процессов инвестирования в новые знаниевые приоритеты в региональном менеджменте тормозит процедуры создания и дальнейшего формирования ЭЗ в регионах Украины. К тому же каждая статья областного бюджета должна находить обоснование возможности обеспечения знаниевого развития, то есть предусматривать конкретные мероприятия и механизм их практического обеспечения по формированию ЭЗ в регионе. Однако в региональных стратегиях не предусмотрено эффективных мер и инструментов, реализация которых способствовала бы знаниевому развитию на основе диверсификации форм ЭЗ. Именно поэтому процедура разработки «Стратегии развития областей Украины на период до 2025-2030 гг.» должна базироваться на новых инновационных подходах к управлению региональным развитием, ориентированных на сбалансированное формирование ЭЗ.

### Литература

1. Podluzhna, N.O. The role of economy of knowledge in the postindustrial environment // *International Journal of New Economics and Social Sciences*. – Warszawa. – 2017. – №1 (5). – P. 130-142. (*Index Copernicus*).

2. Стратегія розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року №561/27 від 26.09.2014 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Дніпропетровської обласної ради. – Режим доступу: URL: [http://www.tsarich-rn.dp.gov.ua/OBLADM/tsarich\\_rda.nsf/docs/B67ED5A26239F6F8C2257E0D002DC469?Open Document](http://www.tsarich-rn.dp.gov.ua/OBLADM/tsarich_rda.nsf/docs/B67ED5A26239F6F8C2257E0D002DC469?Open Document) – Дата звернення: 10.10.2019.

3. Стратегія розвитку Донецької області на період до 2020 року №498 від 21.06.2016 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Донецької обласної державної адміністрації. Режим доступу: URL: <http://dn.gov.ua/potochna-diyalnist/programma-sotsialno-ekonomichnogo-rozvytku/strategiya-rozvytku-donetskoji-oblasti-na-period-do-2020-roku/> – Дата звернення: 15.10.2019.

4. Стратегія розвитку Черкаської області на період до 2020 року №38-1/VI від 05.03.2015 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Черкаської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: URL: [http://www.ck-oda.gov.ua/docs/2015/strategy\\_2020.pdf](http://www.ck-oda.gov.ua/docs/2015/strategy_2020.pdf) – Дата звернення: 12.10.2019.

**Dr Ludmiła Stemplewska**  
**Akademia Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie**

### **UWARUNKOWANIA ZARZĄDZANIA SŁUŻBĄ ZDROWIA W GOSPODARCE RYNKOWEJ**

Efektywne zarządzanie ma zastosowanie w różnych organizacjach, jednak w przypadku służby zdrowia, z uwagi na niedostatek zasobów finansowych, wymaga szczególnej sprawności oraz innowacyjności działania, gdyż problemy ekonomiczne, z którymi spotykamy się w opiece zdrowotnej są niejednokrotnie bardziej złożone niż w innych sektorach gospodarki. Racjonalizacja zarządzania jest znacznie utrudniona z uwagi na konieczność spełniania praktycznych możliwości i uzyskania oczekiwanego efektu zdrowotnego przy uwzględnieniu czasu i kosztów leczenia. Celem opracowania jest przedstawienie znaczenia służby zdrowia w gospodarce rynkowej, problemów związanych w uwarunkowaniami dotyczącymi otoczenia, które odgrywa istotną rolę w procesie kształtowania warunków opieki zdrowotnej pacjenta.

**Słowa kluczowe:** zarządzanie, służba zdrowie, otoczenie.

Effective management is used in various organizations, but in the case of health care, due to the scarcity of financial resources, it requires special efficiency and innovation, as the economic problems we face in healthcare are often more complex than in other sectors of the economy. Rationalization of management is significantly impeded due to the need to meet practical possibilities and obtain the expected health effect taking into account the time and cost of treatment. The purpose of the study is to present the importance of health care in a market economy, problems related to environmental conditions that play an important role in the process of shaping the patient's healthcare conditions.

**Keywords:** management, health service, environment.

#### **Wprowadzenie**

Efektywne zarządzanie ma zastosowanie w różnych organizacjach, jednak w przypadku służby zdrowia, z uwagi na niedostatek zasobów finansowych, wymaga szczególnej sprawności oraz innowacyjności działania, gdyż problemy ekonomiczne, z którymi spotykamy się w opiece zdrowotnej są niejednokrotnie bardziej złożone niż w innych sektorach gospodarki. Racjonalizacja zarządzania jest znacznie utrudniona z uwagi na konieczność spełniania praktycznych możliwości i uzyskania oczekiwanego efektu zdrowotnego przy uwzględnieniu czasu i kosztów leczenia. Specyfika zarządzania w tym sektorze uwidacznia się w celach przypisanych systemom zdrowotnym, które obok celów zdrowotnych realizują także cele o charakterze ekonomicznym i społecznym. Celem opracowania jest przedstawienie znaczenia służby zdrowia w gospodarce rynkowej, problemów związanych w uwarunkowaniami dotyczącymi otoczenia, które odgrywa istotną rolę w procesie kształtowania warunków opieki zdrowotnej pacjenta.

### **Uwarunkowanie realizacji zadań służby zdrowia**

Służba zdrowia realizuje cel zapewnienia obywatelom opieki zdrowotnej i sanitarno-epidemiologicznej. W strukturze polskiej służby zdrowia, jako nadrzędny podmiot występuje Ministerstwo Zdrowia. Wymienić można państwową oraz prywatną opiekę zdrowotną. Przy czym, jako podstawowe prawa zagwarantowane w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej jest prawo do ochrony zdrowia oraz do równego dostępu do świadczeń opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych. I tak, zgodnie z art. 68 Konstytucji RP „każdy ma prawo do ochrony zdrowia. Obywatelom, niezależnie od ich sytuacji materialnej, władze publiczne zapewniają równy dostęp do świadczeń opieki zdrowotnej finansowanej ze środków publicznych. Warunki i zakres udzielania świadczeń określa ustawa”.

Kapitał ludzki jest uznawany jako kluczowy czynnik rozwoju współczesnej gospodarki. Dlatego jednym z istotnych priorytetów strategii rozwoju gospodarczego państwa jest kwestia poprawy zdrowia i kondycji społeczeństwa. Podkreśla się, że zdrowi obywatele pracują wydajniej i dłużej, są bardziej kreatywni, innowacyjni oraz zadowoleni z pracy i z życia prywatnego. Generują znacznie większe dochody indywidualne a tym samym powodują wpływ podatków do budżetu. Ochronę zdrowia należy zatem traktować jako inwestycję w człowieka i w państwo, a nie jako źródło znacznych wydatków budżetowych.<sup>36</sup>

### **Szczeble decyzyjne w procesie zarządzania w służbie zdrowia**

Zarządzanie w ochronie zdrowia w skali kraju realizowane jest na poziomie trzech szczebli decyzyjnych<sup>37</sup>:

- systemu krajowego (organy centralne) – poziom makro,
- regionu (województwo) – poziom mezo,
- poszczególnych jednostek sektora ochrony zdrowia – poziom mikro.

Decyzje podejmowane na szczeblu makro określają ramy działania i stanowią wytyczne dla organizacji na poziomach mezo i mikro określając ramy ich działania w zakresie realizacji celu całego systemu. Zarządzanie na szczeblu mezo, szczególnie głównego płatnika w gestii którego znajduje się obecnie ok. 90% publicznych środków finansowych w skali systemu ochrony zdrowia w Polsce (oddziałów wojewódzkich Narodowego Funduszu Zdrowia), ukierunkowane na sprawne i skuteczne osiągnięcie celów organizacji, nie spotkało się z szerszym zainteresowaniem w opisanu i usystematyzowaniu zagadnienia. Natomiast zarządzanie placówkami opieki zdrowotnej stanowi dziś odrębną gałąź zarządzania<sup>38</sup> o bogatej literaturze przedmiotu. Przy czym, zagadnienie zarządzania zdrowiem w miejscu pracy, nabiera istotnego znaczenia, firmy w ramach systemu motywacyjnego oferują dodatkową opiekę zdrowotną swoim pracownikom. Ten czynnik motywacyjny spotyka się z coraz większym zainteresowaniem ze strony pracowników i firm.

### **Wybrane dane ekonomiczne wpływające na warunki zarządzania w służbie zdrowia**

Jak wynika z licznych badań, analiz i statystyk poziom rozwoju gospodarczego oraz jakości i przewidywana długość życia społeczeństwa są ściśle powiązane<sup>39</sup>. Otóż, 1-procentowy wzrost przewidywanej długości życia oznaczał wzrost PKB per capita na poziomie 5%. Ten związek nie jest jednostronny. Dla większości badanych państw wykazano również ścisłą zależność pomiędzy poziomem PKB oraz PKB per capita a spodziewaną długością życia. Podkreślić należy, że rozwój gospodarczy nie jest jedynym czynnikiem mającym wpływ na przewidywaną długość życia ludności,

<sup>36</sup> Szynek, A. Raport: *Innowacyjność w sektorze ochrony zdrowia w Polsce* / A. Szynek, J. Karasek. – Warszawa, wrzesień, 2016. – S. 6.

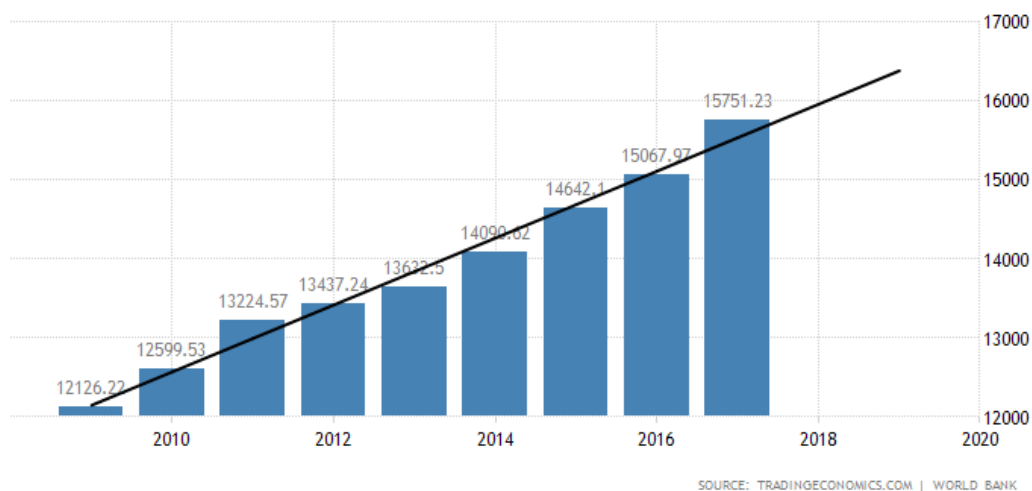
<sup>37</sup> Hass-Synotiuk, M. *Sprawozdawczość finansowa i niefinansowa zakładów opieki zdrowotnej na potrzeby zarządzania* / M. Hass-Synotiuk, P. Mużko, H. Jakimowicz [w:] *Sterowanie kosztami w zakładach opieki zdrowotnej. Budżetowanie-kontrola-ocena* // Zeszyty Naukowe – Nr 478. – Prace katedry Rachunkowości nr 30. – Szczecin: Uniwersytet Szczeciński, 2007.

<sup>38</sup> Padzioch, S. *Systemy zdrowotne, zarys problematyki* / S. Padzioch, C. Włodarczyk. – Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, 2003. – S. 31.

<sup>39</sup> [Electronic resource]. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality\\_of\\_life\\_indicators\\_-\\_health](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_health), Swift R. *The relationship between health and GDP in OECD countries in the very long run*, *Health Econ.* 2011 Mar;20(3):306-22. doi: 10.1002/hec.1590, <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/20217835>.



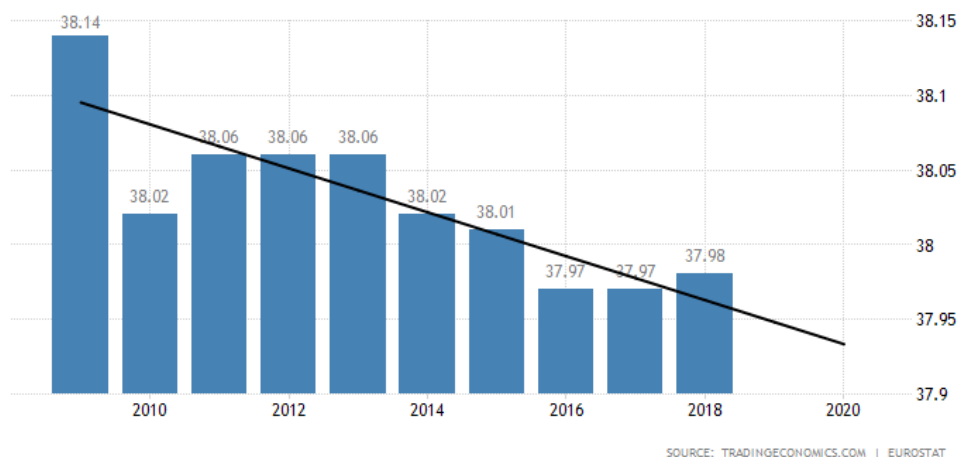
ale jego rola jest bardzo ważna. O tym, jak duże znaczenie ma poziom rozwoju gospodarczego na czas i jakość życia przekonuje m.in. raport WHO<sup>40</sup>. Wynika z niego, że średnia przewidywana długość życia dla osób urodzonych w 2015 r. wynosi ok. 71,4 lat. Jednak, aż dla 29 państw ta liczba przekracza 80 lat. Zaznaczyć należy, że wszystkie z nich to państwa wysoko rozwinięte. Po drugiej stronie znajdują się 22 kraje, dla których średnia przewidywana długość życia ludzi nie przekracza 60 lat. Dla przykładu, są to biedne państwa z regionu Afryki subsaharyjskiej.<sup>41</sup>



**Wykres 1 – Polska - PKB per capita**

Źródło: <https://pl.tradingeconomics.com/poland/indicators>.

Podobnie sytuacja przedstawia się w kategorii jakości życia, mierzonej pod względem liczby przewidywanych lat życia w zdrowiu, i wynosi ona aż 63,1 lat. Bogatsze regiony prezentują lepsze wyniki. Liderami z liczbą lat życia w zdrowiu przekraczającą 67 lat, są kraje europejskie, USA i państwa Dalekiego Wschodu oraz Australii. Zdecydowanie gorzej wypadają państwa Afrykańskie – średnia przewidywana długość życia dla tego regionu wynosi ok. 52 lata.



**Wykres 2 – Polska – Populacja**

Źródło: <https://pl.tradingeconomics.com/poland/indicators>.

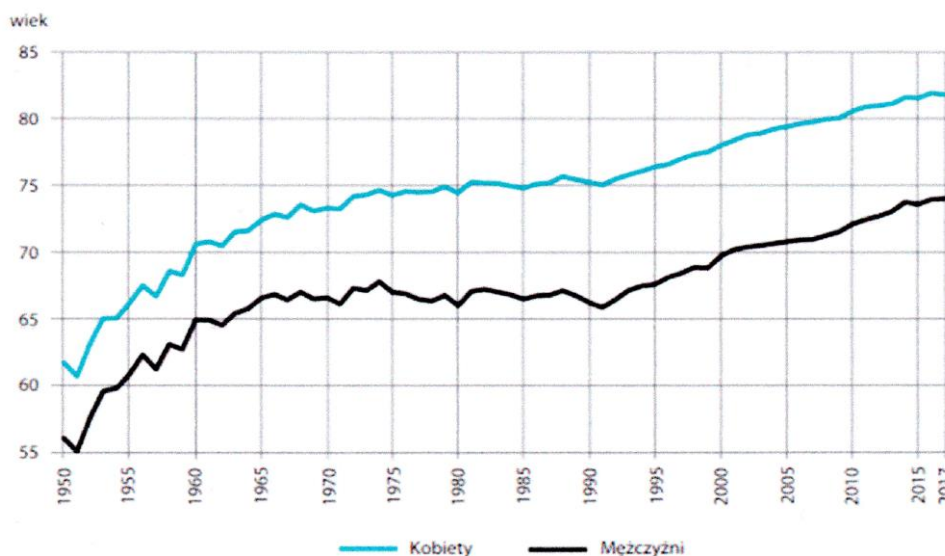
Nie bez znaczenie jest także prezenteizm<sup>42</sup> i absenteizm osób chorych oraz ich opiekunów. Wpływa to w dużym stopniu na koszty pośrednie obrazujące wartość utraconej produktywności związanej z niemożnością wykonywania pracy przez osoby chore i ich opiekunów. Wpływa to na

<sup>40</sup> World Health Statistics: Monitoring Health for the SDGs [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2016/health-inequalities-persist/en/>.

<sup>41</sup> Sznyk, A. Raport: *Innowacyjność w sektorze ochrony zdrowia w Polsce* / A. Sznyk, J. Karasek. – Warszawa, wrzesień 2016. – S. 6-10.

<sup>42</sup> Prezenteizm – niezdrowa nadobecność w miejscu zatrudnienia.

stabilność finansową sektora publicznego. Spowodowana chorobą utracona produktywność prowadzi do wytworzenia PKB mniejszego niż byłby możliwy do uzyskania w sytuacji braku choroby, czego konsekwencją są mniejsze wpływy publiczne, w szczególności z podatków przede wszystkim dochodowego od osób fizycznych (PIT), dochodowego od osób prawnych (CIT), podatku pośredniego (VAT oraz akcyzy) oraz składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. W efekcie, większe obciążenie chorobami generuje nie tylko wyższe wydatki na świadczenia zastępujące utracony na skutek choroby dochód gospodarstw domowych, lecz również przyczynia się do zmniejszenia dochodów publicznych, służących sfinansowaniu świadczeń medycznych.<sup>43</sup>



Wykres 3 – Przeciętna długość życia w Polsce

Źródło: raport GUS

Kolejnym ważnym zagadnieniem jest to, że z roku na rok Polacy żyją coraz dłużej. Jak wynika z informacji podanych przez GUS, w 2017 roku panowie żyli średnio 74 lata, a panie – 82 lata. To kolejno wzrost o 7,8 i 6,6 lat od 1990 roku. Na ostateczny wiek Polaków mają wpływ różne czynniki.<sup>44</sup>

Tabela 1. Ludność, ruch naturalny i migracje w Polsce

Lata	Ludność (31.12)	Urodzenia żywe	Zgony		Przyrost naturalny	Małżeństwa	Rozwody	Saldo migracji zagranicznych
			ogółem	w tym zgony niemowląt				
w tysiącach								
2016	38433	382,3	388,0	1,5	-5,8	193,5	63,5	1,5
2017	38434	402,0	402,9	1,6	-0,9	192,6	65,3	1,4
Współczynniki na 1000 ludności								
2016	-0,0 <sup>b</sup>	9,9	10,1	4,0 <sup>c</sup>	-0,2	5,0	1,7	0,0
2017	0,0 <sup>b</sup>	10,5	10,5	4,0 <sup>c</sup>	-0,0	5,0	1,7	0,0

<sup>43</sup> Sznyk, A. Raport: *Innowacyjność w sektorze ochrony zdrowia w Polsce* / A. Sznyk, J. Karasek. – Warszawa, wrzesień 2016. – S. 16.

<sup>44</sup> Tamże.

Źródło: raport GUS

Niestety, chociaż społeczeństwo polskie żyje dłużej, to ogólna liczba ludności spada (wykres 2). W raporcie GUS widzimy, że najbardziej istotną charakterystyką obecnej sytuacji demograficznej Polski jest utrzymujący się od 2012 roku ubytek rzeczywistej ludności. „W latach 2012–2017 liczba ludności kraju zmniejszyła się o ponad 104 tys. osób (po obserwowanym wzroście w okresie 2008–2011), zaś największy ubytek nastąpił w 2015 roku (–41 tys. osób).”

### **Unia Europejska na rzecz poprawy sytuacji w ochronie zdrowia w Europie**

Warto zauważyć, że Unia Europejska podejmuje szereg inicjatyw na rzecz poprawy sytuacji w ochronie zdrowia w Europie. Przykładem może być program „Zdrowie na rzecz wzrostu gospodarczego” na lata 2014–2020. Jest to już trzeci wieloletni program działania UE na rzecz zdrowia. Zakłada on 4 cele szczegółowe:

- Promocja zdrowia, profilaktyka chorób i tworzenie środowisk sprzyjających prowadzeniu zdrowego stylu życia, z uwzględnieniem zasady „zdrowie we wszystkich politykach”.
- Ochrona obywateli Unii przed poważnymi transgranicznymi zagrożeniami zdrowotnymi.
- Zwiększanie innowacyjności, efektywności i stabilności systemów opieki zdrowotnej.
- Ułatwianie obywatelom Unii dostępu do lepszej i bezpieczniejszej opieki zdrowotnej.

Na realizację tego programu przeznaczono 449 mln euro rocznie. Środki mają być skierowane na dotacje i zamówienia publiczne w celach reform systemów opieki zdrowotnej państw UE. Zgodnie z założeniem programu jednym z elementów, który ma zapewnić skuteczność działań jest łączenie zasobów i know-how różnych państw, by wspólnie rozwiązywać istniejące problemy systemów opieki zdrowotnej. Wykorzystanie podejścia łączenia wiedzy i doświadczenia z różnych krajów powinno mieć zastosowanie jednak nie tylko w przypadku realizacji tego programu. Warto z niego korzystać także w szerszej perspektywie, np. w procesie oceny funkcjonowania krajowych systemów opieki zdrowia przy uwzględnieniu ich specyfiki, ponieważ musi być wyznaczona i realizowana strategia działania w sektorze ochrony zdrowia.

### **Bibliografia**

1. Sznyk, A. Raport: *Innowacyjność w sektorze ochrony zdrowia w Polsce* / A. Sznyk, J. Karasek. – Warszawa, wrzesień 2016.
2. Hass-Synotiuk, M. *Sprawozdawczość finansowa i niefinansowa zakładów opieki zdrowotnej na potrzeby zarządzania* / M. Hass-Synotiuk, P. Mużko, H. Jakimowicz [w:] *Sterowanie kosztami w zakładach opieki zdrowotnej. Budżetowanie-kontrola-ocena*. Zeszyty Naukowe. – Nr 478, Prace katedry Rachunkowości nr 30. – Szczecin: Uniwersytet Szczeciński, 2007.
3. Padzioch, S. *Systemy zdrowotne, zarys problematyki* / S. Padzioch, C. Włodarczyk. – Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, 2003.
4. [Electronic resource]. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality\\_of\\_life\\_indicators\\_-\\_health](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_health), Swift R. *The relationship between health and GDP in OECD countries in the very long run*, *Health Econ.* 2011 Mar;20(3):306-22. doi: 10.1002/hec.1590, <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/20217835>).
5. World Health Statistics: Monitoring Health for the SDGs [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2016/health-inequalities-persist/en/>.
6. Sznyk, A. Raport: *Innowacyjność w sektorze ochrony zdrowia w Polsce* / A. Sznyk, J. Karasek. – Warszawa, wrzesień 2016.

**Е. П. Чукурна, Ю. М. Блажко, И. В. Шерпа**  
Одесский национальный политехнический университет, г. Одесса, Украина

**ТЕХНОЛОГИИ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ  
И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ИЗМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ  
В КОНТЕКСТЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ШЕРИНГОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

**O. Chukurna, Yu. Blazhko, I. Sherpa**  
Odessa National Politechnic University, Odessa, Ukraine

**TECHNOLOGIES OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION  
AND IMPACT ON CHANGING ECONOMIC RELATIONS  
IN THE CONTEXT OF THE EMERGENCE OF THE SHARING ECONOMY**

В статье рассматриваются особенности четвертой промышленной революции и место описываемой ее концепции «Индустрия 4.0» в экономике современного общества. Провозглашенная революция – результат последних достижений в сфере информационно-коммуникационных и биотехнологий, робототехники и искусственного интеллекта. Обоснованы четыре принципа концепции четвертой промышленной революции. Раскрывается понятие шеринговой экономики. Определены различия между традиционной, цифровой и шеринговой экономикой.

The abstract discusses the features of the fourth industrial revolution and the place of the Industry 4.0 concept describing it in the economy of modern society. The proclaimed revolution is the result of the latest achievements in the field of information and communication and biotechnology, robotics and artificial intelligence. Four principles of the concept of the fourth industrial revolution are grounded. The concept of "Sharing economy" is revealed.

Стремительное распространение глобализации как экономического феномена сопровождалось в условиях развития индустрии 4.0. Это технологический уклад, который получил такое название в результате появления диджитализации и проникновения цифровых технологий, автоматизации и информатизации экономики, которые начались еще в конце прошлого века. Возникает совершенно новый тип промышленного производства, основанный на так называемых больших данных и их анализе, полной автоматизации производства, технологиях дополненной реальности и интернете вещей. В последние годы немецкая и американская бизнес-школы пересмотрели методы ведения бизнеса в контексте появления и распространения технологий «Индустрии 4.0». Горизонтальная и вертикальная интеграция ИТ, сочетание различных технологий, создание новых кибер-систем и искусственного интеллекта меняет бизнес-модели и способы ведения бизнеса. В ходе этих изменений и появилось название «четвёртая промышленная революция». Поскольку технологии применяют везде, то со временем понятие становится более обобщенным и выходящим за рамки промышленности – сюда начали включать сферы городской инфраструктуры (Smart City), образования, здравоохранения и тому подобное. К спектру технологий добавились также другие – нано-, биотехнологии, 3D-печать, новые энергоэффективные технологии.

Целью четвертой промышленной революции, которую еще называют «цифровой», является устранение границ между физической, цифровой и биологической сферами развития человечества. В основу такого развития будет положено использование последних достижений в области искусственного интеллекта и робототехники, нанотехнологий, автономных транспортных средств, 3D-печати, аддитивных технологий производства. То есть главным трендом внедрения «Индустрии 4.0» является развитие технологических платформ, которые объединяют спрос и предложение. Ведущие мировые эксперты утверждают, что в основе развития «Индустрии 4.0» является комплексное сочетание научных достижений нескольких направлений.

*Первое направление* характеризуется широким использованием информационных технологий, которые обеспечат обработку и формирование большого количества информации в виде баз данных (Big Data and Analytics). В эти актуальные задачи этого направления входит разработка программных инструментов для реализации процедуры интеллектуального анализа данных (Data Mining). Хорошим примером применения высоких технологий в ритейле является компания Walmart, которая применяет технологии анализа больших массивов дан-

ных. Собственная система Walmart Data Cafe обрабатывает почти 25 000 запросов в час, более 90% из которых анализируются в течение 2 секунд.

*Второе направление* – это использование технических достижений по созданию автономных технических комплексов на основе внедрения киберфизических систем (Autonomous Robots), которые будут способны самостоятельно выполнять технологические задачи без вмешательства человека. Согласно прогнозам PricewaterhouseCoopers и Оксфордского университета, до 2030 года более 30% рабочих мест займут роботы, Всемирный экономический форум в своем докладе «The Future of Jobs» говорит о том, что к 2020 году роботы займут более пяти миллионов рабочих мест [4].

*Третье направление* базируется на использовании новейших систем моделирования технологических процессов (Simulation), которые будут активно применяться одновременно с процессом производства. Предполагается, что такие системы будут способны моделировать процессы переналадки, тестирования и мониторинга упаковочных комплексов или отдельного упаковочного оборудования. То есть реальное производство будет иметь идентичную виртуальную модель, и они будут тесно связаны благодаря параллельному поступлению информации в реальном времени, полностью соответствуя друг другу. Это обеспечит оперативное внесение изменений в производство, которые можно будет предварительно промоделировать и оптимизировать на виртуальной модели, после чего перенести в реальный мир производства. Такой подход позволит значительно экономить время, средства и повысить качество инновационных решений, ведь «в виртуальном мире» следствием неудачных технических решений будут нематериальные потери.

*Четвертым направлением* развития «Индустрии 4.0» является интеграция связей структурных подразделений производства в горизонтальном и вертикальном направлениях его функционирования (Horizontal and Vertical System Integration). На данный момент современные информационно-коммуникационные средства и информационные технологии уже позволяют совместить в рамках одного предприятия все его подразделения в единое информационное пространство. В «Индустрии 4.0» предусматривается сочетание звеньев цепочки «потребитель - производитель - поставщик» в единое информационное пространство. Реализации этой цели будут способствовать развитие и использование промышленного интернета. Такая информационная система позволит получать нужную информацию за короткое время независимо от информационного уровня потребителя.

Все эти тенденции повлияли на появление экономики совместного потребления, или шеринговой экономики.

Sharing economy (SE) – экономика общего потребления – социальное явление, которое меняет потребительские привычки, создает новые бизнес-модели и заставляет пересмотреть многие процессы в компаниях. Шеринговая экономика (с англ. To share - делиться), или экономика общественного потребления, – это новый модный тренд в экономике, который формирует новую модель потребительского поведения и потребления. Это новое экономическое явление представляет собой социоэкономическую систему, основанную на шеринге или совместном пользовании человеческими и физическими ресурсами. Она дает возможность создать прочные связи между любым количеством людей, уменьшить транзакционные издержки, время и расстояние почти до нуля, создавая коммуникационное пространство, которое мгновенно становится доступным со смартфона или компьютера в любом месте и в любое время.

Концепция sharing economy активно обсуждалась еще в 90-х годах, но в 2008 году началось ее интенсивное развитие, которое связывают с мировым экономическим кризисом. В этот период появляются такие гиганты, как BlaBlaCar (2006 год), Airb & b (2008 год) и Uber (2009 год). Эти компании нередко называют главными примерами экономической модели совместного потребления.

Согласно прогнозу PwC, в 2019 году 15% населения планеты по крайней мере, один раз пользовались шеринговыми сервисами. К 2025 году совокупный доход рынка общего потребления достигнет \$ 335 млрд. По уровню дохода он догонит компании с традиционным подходом в тех же отраслях. По данным того же отчета PwC, в ближайшее десятилетие в Европе сегмент SE будет расти на 35% в год, захватывая новые сектора экономики, среди которых – логистика и ритейл [5].

Эра совместного потребления создает новые взаимодействия между людьми из разных социальных, профессиональных и культурных сообществ или поколений. Оптимизация ресурсов, присущих экономике совместного потребления, неопределима в решении экологических последствий наших потребительских привычек. Совместное потребление позволяет повысить покупательную способность людей и монетизировать использования активов, которые не работают, при минимальных затратах.

Основными субъектами совместной или шеринговой экономики выступают шеринговые интернет-платформы – онлайн-площадки для обмена различными потребительскими ценностями. Такие платформы и формируют рынок шеринга. Сейчас перечень шеринговых интернет-платформ насчитывает сотни, если не тысячи, проектов по всему миру. Однако основная доля подобных проектов приходится на Европу. Наибольшее количество европейских шеринговых платформ насчитывается на территории Великобритании, Франции, Испании, Германии, Голландии, а также в Швеции, Польше, Италии и Бельгии. Также следует отметить, что рынок шеринговых платформ постоянно растет. Приобретают популярность все новые и новые платформы.

Проведенный анализ факторов и причин возникновения экономики совместного потребления позволил выделить основные последствия ее влияния на экономические отношения. Во-первых, отрасли экономики, которые имеют доступ к большим массивам данных, получают возможность радикально повысить качество принимаемых решений на их основе, особенно рутинных. Это касается банковских и юридических услуг, страхования, бухгалтерии, управления, консалтинга и аудита, метрологического обеспечения и здравоохранения.

Во-вторых, развитие технологий также может вызвать увеличение разрыва между доходами от капитала и труда и, как следствие, рост неравенства. Спрос на работников с низким уровнем образования и более низкой квалификацией, напротив, снизится. Поэтому эксперты призывают государства уже сейчас озаботиться этим вопросом и подготовиться к новой промышленной революции. Страны с низкооплачиваемой рабочей силой могут потерять преимущество перед развитыми странами и отстать от них еще больше.

Новый мир на базе цифровых технологий изменит личность человека, поскольку «Индустрия 4.0» заложит новые принципы в этику и эстетику. Прогнозируется, что человек сможет подстраивать под себя товары и услуги, а также создавать преемственность мира, который нравится именно ему.

По мере погружения человека в цифровую среду его индивидуальное поведение становится более оцифрованным и провоцирует отчуждения внутреннего мира человека от него самого. Отсутствие свободы приостановит формирование человеческой личности, перечеркнет сегрегацию людей, основанную на их идентичности и, как следствие, отменит поляризацию человеческих сообществ.

Также, чем плотнее физический мир будет пересекаться с цифровым, тем больше появится возможностей для мониторингового контроля за нежелательными событиями по всему миру с помощью цифровых сетей.

Новые технологии дадут возможность гражданам влиять на политическую жизнь своего государства, но «Индустрия 4.0» обострит проблемы безопасности, а войны в будущем будут иметь совсем другую природу.

Как считает Клаус Шваб, будущие конфликты будут иметь гибридный характер и сочетать непосредственные действия на поле боя с негосударственными явлениями и элементами [3]. В его трактовке «граница между войной и миром, солдатом и гражданским и даже насилием и ненасилием (кибертерроризм) оказывается пугающе размытой. С развитием военных технологий, появлением биологического и автономного вооружения негосударственные объединения людей достигнут того же уровня смертоносности, что и государства» [6].

Кроме того, все более ухудшающееся положение среднего класса может привести к разбалансировке политических систем, опирающихся на средний класс, к усилению идей популизма, радикализма, фундаментализма и милитаризма.

Обобщение различий между цифровой экономикой и экономикой совместного потребления как вектора развития когнитивной экономики в контексте составляющих экономической модели развития представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика между цифровой экономикой и экономикой совместного потребления [авторский подход]

Традиционная экономика	Цифровая экономика	Экономика совместного потребления
Товар рассматривается в традиционном аспекте с точки зрения его трех уровней. Товар рассматривается только в реальном исполнении и имеет физический облик. Четкое разграничение между функциями товаров и услуг	Товар рассматривается с точки зрения пяти уровней. Причем пятый уровень, который формируется за счет инноваций, может иметь цифровую составляющую. Четвертый уровень товара имеет целью создание уникальности товара, достигается за счет цифровой составляющей	Функционал товара или услуги имеет обязательную цифровую составляющую. Развитие нейротехнологий способствует появлению таких уникальных товаров, как нейропротез, которые могут сочетать в себе функции товара и канала продвижения информации о товаре
Ценообразование осуществляется на основе традиционных подходов, где основное влияние имеют рыночные факторы, спрос, конкуренция	Ценообразование осуществляется в режиме реального времени, независимо от места нахождения покупателя и продавца. В Интернете существует свободный доступ к информации о ценах и отсутствуют факторы влияния на потребителя. Кроме того, появление многих товаров будет интегрированы с искусственным интеллектом способствовать возникновению потребности в постоянном обновлении программного обеспечения, должно быть учтено в ценовых скидках или премиях	В новых экономических условиях новые товары и услуги не являются конкурирующими, имеют нулевые предельные издержки или выходят на высококонкурентные рынки через цифровые платформы. Все эти факторы способствуют снижению цены. В экономике совместного потребления потребитель становится участником производства товара или услуги, тем самым участвуя в создании стоимости товара. Возникает необходимость учета вклада потребителя в создание ценности товара
Коммуникативная политика имеет целью информирование потребителей о товарах и услугах через традиционные каналы продвижения	Потребители являются активными пользователями сети Интернет и самостоятельно находят информацию, которая их интересует. Система продвижения основана на коммуникациях в Интернете	Каналы продвижения товаров почти будут полностью совпадать с коммуникативными каналами. Причиной этого является тот факт, что цифровые технологии становятся не только инструментом продвижения товаров, услуг и идей, но и также продуктом, который необходимо будет продавать с основным функционалом товара, контролировать его распространение и информационное обновление. Коммуникации становятся инновационными

Современные тенденции развития технико-экономических укладов стран в условиях четвертой промышленной революции дает возможность осознать, что будущий мир будет строиться на основе шеринговой экономики с учетом когнитивных технологиях. Именно когнитивные технологии уже сегодня формируют седьмой технико-экономический уклад, влияя на трансформацию экономических отношений.

### Литература

1. Всемирный экономический форум «Развитие, детерминированное данными: пути прогресса» [Электронный ресурс]. – 2015г. – Режим доступа: [http://weforum.org/docs/WEFUSA\\_DataDrivenDevelopment\\_Report2015.pdf](http://weforum.org/docs/WEFUSA_DataDrivenDevelopment_Report2015.pdf). – Доступно на 12.10.2018. – Назва з экрана.
2. Всемирный экономический форум «Развитие, детерминированное данными: пути прогресса» [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: [http://weforum.org/docs/WEFUSA\\_DataDrivenDevelopment\\_Report2017.pdf](http://weforum.org/docs/WEFUSA_DataDrivenDevelopment_Report2017.pdf). – Доступно на 12.10.2018. – Назва з экрана.
3. Шваб, К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб; [пер. с англ.]. – Москва: Издательство «Э», 2017. – 208 с.
4. Всемирный экономический форум в своем докладе «The Future of Jobs» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<https://www.weforum.org/reports/transforming-infrastructure-frameworks-for-bringing-the-fourth-industrial-revolution-to-infrastructure> ].
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [<https://www.pwc.com/gx/en/industries/consumer-markets/consumer-insights-survey.html>].
6. Шваб, К. Всемирный экономический форум. В авангарде мировой истории. Первые 40 лет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [[http://www3.weforum.org/docs/-WEF\\_Book\\_RUS\\_Maslow.pdf](http://www3.weforum.org/docs/-WEF_Book_RUS_Maslow.pdf) ].

Г. Г. Бережная  
Брестский государственный технический университет, г. Брест,  
Республика Беларусь

## ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК В УСЛОВИЯХ РИСКА

G. Berezhnaya, Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus

### FUNCTIONING OF SUPPLY CHAINS UNDER RISK CONDITIONS

В статье рассматриваются теоретические основы определения понятия риска в цепях поставок и логистического риска в организациях строительного комплекса региона, влекущих за собой возникновение значительного количества рисков, которые на современном этапе мало исследованы в научной сфере. Описаны подходы зарубежных и российских ученых к рассмотрению понятия «риск в цепи поставок».

The theoretical bases of definition of concept of risk in chains of deliveries of the organizations of a building complex of the region, and also factors of occurrence of a considerable quantity of risks which at a modern stage are not enough investigated in the scientific sphere are considered in the article.

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

**Логистический риск и риск цепи поставок: общие черты и расхождения в трактовке понятий.** Логистические риски являются своего рода производственными рисками компании. К ним относятся таможенные риски, риски нарушения поставок, материально-технический ущерб для каждого звена в цепи поставок и т. д.

Рассмотрев наиболее распространенные причины нарушений, связанных со строительством, а именно: вмешательство собственника, недоверие подрядчиков, финансирование, низкая производительность труда, медленное принятие решений, неадекватное планирование и недобросовестные субподрядчики, можно увидеть четкую взаимосвязь между ними. Важнейшим фактором является опыт и способность участников проекта оказывать максимальное влияние на эти источники. Эти типы рисков классифицируются как сетевые или риски в цепях поставок.

Понятие «риск цепи поставок» в последнее десятилетие широко используется в деловой литературе и уже прочно закреплено в профессиональной лексике. Несмотря на этот общий подход к определению этой категории, корреляция с другими существующими категориями риска в строительном секторе отсутствуют. Такие понятия, как «риски цепи поставок», «логистический риск», «риски в логистике» и «риски логистической деятельности», часто понимаются как синонимы.

Чаще всего при определении риска в экономической литературе используются следующие подходы [1]:

1. Риск рассматривается в случае наступления каких-либо негативных событий или вероятности столкнуться с какой-либо формой убытка или ущерба, следствием чего станет реальной возможностью полного или частичного неполучения дохода.

2. Риск ассимилируется с расчетными статистическими величинами (вероятность потери части планируемой величины прибыли, получения ущерба или убытков).

3. Риск представляет собой любые девиации от прогнозируемого сценария развития событий.



4. Риск ассоциируется с неопределенностью среды, в которой приходится принимать управленческие решения. В случае дефицита информации данные решения могут привести к неблагоприятным последствиям.

5. Риск имеет двойственную природу и представляет собой как негативные, так и позитивные отклонения, возникающие из противоречивости оценок текущего состояния и будущего развития объекта.

6. Риск представляет собой некий баланс предпринимательского дохода и убытков.

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

Российские исследователи активно используют термин «логистический риск», в то время как в зарубежных научных и исследовательских работах фигурирует термин «риск цепей поставок» (supply chain risk). Данные различия возникают вследствие расхождения мнений по вопросу, что является рисковым событием, а что выступает в качестве его последствия.

В практике зарубежных исследований выделяют два основных вида риска, исходя из места их возникновения [3]:

- внешние риски – обусловлены прежде всего проблемами, которые лежат вне прямого влияния бизнеса;

- внутренние риски – находятся под контролем предприятия.

Важнейшим условием идентификации и оценки рисков является изучение внешней среды строительных компаний с целью выявления факторов, которые могут негативно повлиять на ход и окончательные результаты строительных проектов. Многие факторы окружающей среды строительной компании относятся к глобальной или локальной среде. К глобальным факторам окружающей среды относятся: политико-экономические, правовые, научно-технические, природно-экологические условия. Строительная отрасль предполагает реализацию как сложных, так и уникальных проектов, которые подвержены различным рискам, возникновение которых инициируется внешними и внутренними факторами. Группа локальных факторов окружающей среды состоит из условий, непосредственно связанных с деятельностью строительной компании. Они включают производственные мощности, техническое оснащение, организацию строительного производства, производительность труда и т. д., а также характеристики поставщиков, подрядчиков, субподрядчиков, подрядчиков из смежных отраслей, занимающихся строительством.

**Инструменты управления риском в цепях поставок.** Анализируя структуру цепи поставок, ее можно разделить на четыре области, которые соответствуют фазовому подходу логистики:

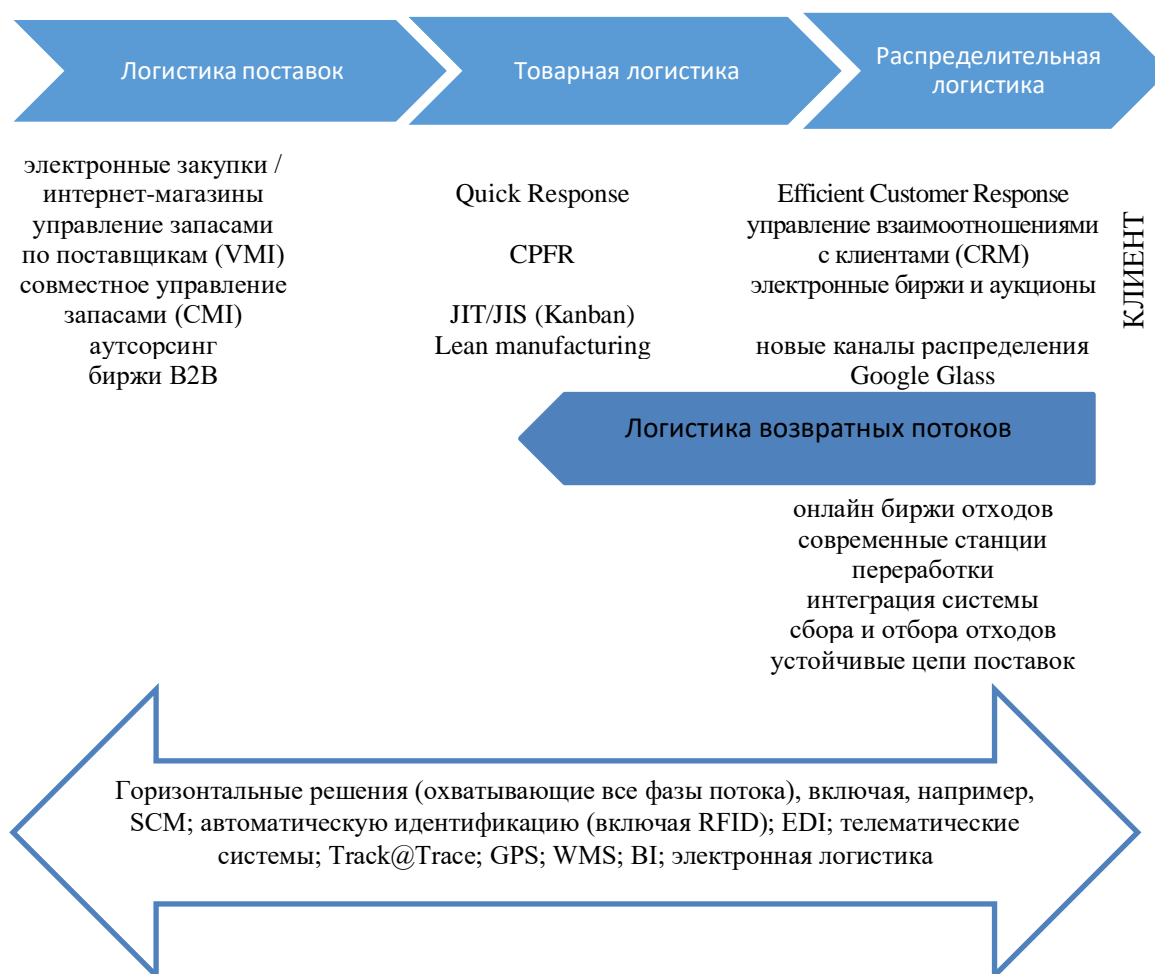
- зона снабжения, которая будет включать все те звенья и потоки, которые поставляют сырье и материалы для производства продукции;

- 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 идут 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 необходимо искать решения, которые будут обеспечивать бесперебойность работы цепи поставок. На рисунке 1 представлена цепь поставок с классическим разделением фаз потока и примеры возможных решений для каждой из них.



**Рисунок 1 – Инструменты управления риском 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 IT-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 управленческих 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 управленческих 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, ориентированное 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 максимизирует 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 управленческие решения в области транспортных, складских и погрузочных операций (например, кросс-докинг). Погрузка, то есть переагрузка, включает в себя переагрузку 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 управленческих 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 решений, является планирование и контроль поставок, для которых в логистике возвратных потоков создаются соответствующие алгоритмы, процедуры и т. д.

**Заключение.** Сильное лидерство, обеспечение адекватных ресурсов, особенно финансовых, тесное сотрудничество в цепи поставок, сотрудничество, основанное на доверии, разделение риска и выгод и т. д. необходимы для разработки и внедрения эффективных управленческих решений. Не существует стандартных вариантов, которые позволили бы эффективно и действительно реализовать этот процесс, в то же время на всех предприятиях требуется скорее адаптация к потребностям, ситуации и стратегии каждого звена. Новшества, внедренные в цепочку поставок, направлены на удовлетворение потребностей и ожиданий клиентов и, как ожидается, будут способствовать увеличению добавленной стоимости.

### **Литература**

1. Искандерова, Т. А. Управление инновационной деятельностью: учебник / Т. А. Искандерова, Н. А. Каменских, Д. В. Кузнецов. – М.: Прометей, 2018. – 354 с.
2. Яхнеева, И. В. Организация управления рисками в цепях поставок [в кн.] Экономические системы XXI века: новые подходы к управлению предприятиями, отраслями, комплексами / А.В. Бурков [и др.]; под ред. А.В. Буркова. – Йошкар-Ола: Коллоквиум, 2012. – 186 с.
3. Damanpour, F., & Aravind, D. Managerial innovation: Conceptions, processes, and antecedents // *Management and Organization Review*. – 8(2). – 2012. – P. 423–454.

**Н. В. Бутко**

**Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого,  
г. Черкассы, Украина**

## **НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ – ЗАЛОГ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**N. Butko**

**Bogdan Khmelnytskyi National University of Cherkasy, Cherkasy, Ukraine**

## **TAX STIMULATION IS THE GUARANTEE OF ACTIVATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES**

В статье раскрыты современные тенденции применения инструментов налогового стимулирования инновационной деятельности предприятий. Доказано, что самые широкие возможности для стимулирования инновационного развития предусматривают льготы по налогу на прибыль предприятий, среди которых наибольшее распространение получили исследовательские налоговые скидки и кредиты.

In the article the modern tendencies of application of instruments of tax stimulation of innovative activity of enterprises are exposed. Incentives on the corporate income tax comprise most opportunities for the innovative development stimulation. The most popular forms of the corporate income tax incentives are research tax discounts and credits.

Эффективное экономическое и социальное развитие страны в целом и повышение уровня конкурентоспособности отдельных предприятий, как показывает современная мировая практика, невозможно без внедрения и дальнейшего применения инноваций. Именно инновации позволяют экономически развитым странам мира поддерживать баланс спроса и предложения на собственном рынке, а также обеспечивают постоянное обновление технологий, това-

ров или услуг, рациональное использование научно-технического потенциала и его стимулирования.

Успешное осуществление инновационной деятельности требует соответствующего финансового фундамента, который в рыночных условиях следует формировать не только за счет методов прямого финансирования, но и на основе использования косвенных рычагов, таких как налоги. Налоговая политика может быть эффективной только в том случае, если налоги и система налогообложения выполняет все свойственные им функции. В Украине налоговое стимулирование инновационной деятельности в течение последнего десятилетия было недостаточно эффективным, а потому не приносило ожидаемых результатов. Именно этому вопросу активизации налогового стимулирования инновационной деятельности на сегодня особенно важен.

Прямое стимулирование в условиях экономического кризиса является неоправданной деятельностью для бюджета государства. Осуществление косвенного стимулирования инновационной деятельности является одной из основных возможностей для государственной поддержки и развития инновационной деятельности на предприятиях. Основным видом косвенного стимулирования инновационной деятельности является стимулирование путем предоставления налоговых льгот субъектам хозяйствования, которые занимаются или только планируют заниматься инновационной деятельностью.

Несмотря на то, что в современной налоговой теории сформировалось в целом негативное отношение к налоговым льготам, которые являются одним из видов инструментов налогового регулирования, опыт развития налоговых систем европейских государств свидетельствует, что на фоне общего снижения количества налоговых льгот налоговые стимулы инвестиционной и инновационной деятельности наряду с льготами социального характера не только сохраняют свое положение, но и переходят в разряд наиболее важных и распространенных инструментов налогового регулирования.

Налоговые льготы – это лучший путь стимулирования инновационной деятельности, который дает возможность предприятиям и всей экономике страны перейти на инновационный тип развития. Большинство развитых и развивающихся стран используют налоговые льготы, тогда как гораздо меньше стран используют прямые рычаги стимулирования инновационной деятельности (табл. 1). Можем наблюдать, что в большинстве стран основным рычагом стимулирования инновационной деятельности предприятий выступают специальные вычеты и налоговый кредит, то есть именно рычаги налогового стимулирования инновационной деятельности.

Таблица 1 – Применение налоговых и других преференций по стимулированию инновационной деятельности различными странами

Страна	Методы стимулирования инновационной деятельности				
	Специальные вычеты	Налоговый кредит	Освобождение от налогов	Гранты	Возврат средств
Австрия	+				+
Бельгия	+				
Великобритания	+				
Индия	+				
Ирландия		+		+	
Испания		+			
Канада		+			+
Китай	+	+	+	+	
Мексика				+	
Нидерланды		+			
Германия				+	
Польша	+			+	
Россия	+		+		
США		+		+	
Франция		+		+	
Япония		+			

Источник: [1-4]

Однако не все предприятия, а в некоторых секторах экономики и большинство, даже при налоговом стимулировании их инновационной деятельности, не в состоянии дойти до коммерциализации инновационного продукта или услуги. Много хороших инновационных продуктов остаются на одном из промежуточных этапов инновационного цикла.

Одним из путей выхода из такой ситуации является формирование своеобразных секторов (кластеров) налогового стимулирования инновационной деятельности. Их создание позволит теснее налаживать взаимосвязи между членами сектора. Так, в один сектор, кроме обычных предприятий, должны входить и научно-исследовательские учреждения, обеспечивающие производственные предприятия научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами, которые они будут не в состоянии осуществить самостоятельно. Еще одним важным членом кластера должен быть представитель от государственной или местной власти. В первую очередь это обусловлено тем, что именно государство должно определять стратегические направления инновационной деятельности, а отсюда и вытекает необходимость ее вхождения в указанный кластер для контроля и координации действий внутри кластера. Также возможно, что в кластере налогового стимулирования инновационной деятельности будут присутствовать и финансовые учреждения. Банки могли бы предоставлять льготные кредиты, в том числе с участием средств страховых компаний. Если же основные производственные предприятия будут лишены значительных средств для финансирования инновационной деятельности, то в кластере также могут присутствовать венчурные компании и фонды. Однако основное внимание в таком секторе должно уделяться предприятиям, поскольку без коммерциализации инноваций нет необходимости в их стимулировании. Главным преимуществом формирования таких секторов является разделение труда между различными его субъектами. Государство должно четко распределить налоговые льготы между различными членами сектора. Это обусловлено тем, что разные члены могут быть заинтересованы в различных налоговых стимулах. Неправильно подобранные налоговые льготы приведут к нежеланию того или иного члена сектора осуществлять свою деятельность, связанную с инновационным продуктом. Поэтому необходимо определить типы налоговых льгот и пути их предоставления, что позволит более качественно стимулировать инновационную деятельность предприятий.

Предоставление налоговых преференций отдельным предприятиям или секторам экономики требует обдуманых шагов. Одним из главных этапов налогового стимулирования инновационной деятельности, согласно нашим исследованиям, является выбор налоговых преференций.

Определим, каким путем более целесообразно предоставлять налоговые льготы для того или иного члена кластера налогового стимулирования инновационной деятельности или в той или иной ситуации. Согласно Налогового Кодекса Украины путем предоставления налоговых льгот являются [5]:

- налоговые скидки, что уменьшают базу налогообложения к начислению налога и сбора;
- уменьшение налогового обязательства после начисления налога и сбора;
- установление пониженной ставки налога и сбора;
- освобождение от уплаты налога и сбора.

Целесообразно рассмотреть все варианты предоставления налоговых льгот отдельным предприятиям или кластерам, которые сформированы для осуществления инновационной деятельности.

Первым способом является изменение ставки налога. В большинстве случаев должно использоваться уменьшение ставки налога на прибыль, поскольку именно этот налог имеет наибольшую стимулирующее действие, позволит предприятию, которое задействовано в программе налогового стимулирования инновационной деятельности, уменьшить налоговую нагрузку. Использование такого способа предоставления налоговой льготы имеет свои как положительные, так и отрицательные стороны. Положительной стороной такого способа предоставления налоговых льгот является его простота, то есть предприятие должно платить не по ставке налога на прибыль 18 %, а, скажем, по ставке 17 %. Такой способ применения налоговых льгот к предприятиям, которые находятся в кластере налогового стимулирования

инновационной деятельности, является, как мы видим, достаточно простым. Особенно этот способ будет упрощать работу как бухгалтеров на предприятии, так и налоговых органов.

Еще одним путем предоставления налоговых льгот является уменьшение налогового обязательства после начисления налога и сбора. При применении указанного пути предоставления налоговых льгот по налогу на прибыль для предприятий или кластеров, занимающихся инновационной деятельностью, могут возникнуть проблемы такие же, как и при уменьшении ставки налога и сбора, то есть предоставление соотношения налоговых льгот и величины затрат на инновационную деятельность. Как и в предыдущих случаях указанный путь можно применить по налогу с физических лиц для работников занятых в инновационной деятельности предприятия. Однако и здесь уже, в отличие от предыдущих двух случаев, при применении указанного налога следует определить: кто и в каком абсолютном размере будет определять размер налоговой льготы. Так, учитывая все вышесказанное, этот путь предоставления налоговых преференций является наименее удачным, поскольку при стимулировании предприятий через налог на прибыль возникает проблема сопоставления величины налоговых льгот и расходов на инновационную деятельность, а при применении налога на доходы физических лиц возникает проблема: на сколько уменьшать налоговое нагромождение. Ведь при предоставлении налоговых льгот из-за уменьшения ставки работникам, занимающих одинаковые должности, будет предоставляться льгота, пропорциональная их заработной плате, и тогда при применении этого пути всем работникам будет предоставлена одинаковая налоговая льгота, которая приведет к уравниловке и тем самым уменьшит интерес работников к инновационной деятельности.

Налоговые скидки, изменяющие базу к начислению налога и сбора, появляются следующим путем, который можно использовать при налоговом стимулировании инновационной деятельности. Указанный путь предоставления налоговых льгот является идентичным налоговому кредиту, практика которого применяется многими странами (Ирландия, Испания, Канада, Китай, Нидерланды, Южная Корея, Португалия, США, Франция, Япония и другие). Данный способ предоставления налоговых преференций заключается в том, что предприятие может уменьшить свой налоговый платеж на сумму соответствующего вычета (налогового кредита). Указанный кредит в абсолютной величине определяется как умножение его ставки на величину затрат на инновационную деятельность предприятия. Учитывая все вышесказанное приходим к выводу, что величина соответствующего вычета напрямую зависит от величины затрат на инновационную деятельность. Соответственно, чем больше предприятие тратит средств на инновации, тем больше будут его исчисления, а следовательно, его налоговая нагрузка будет меньше.

Следующий вариант – применение кумулятивных налоговых льгот. Суть заключается в том, что предприятию будут предоставлены дополнительные льготы, если оно на определенную величину увеличит расходы на инновационную деятельность. Так, могут быть предложены дополнительные налоговые льготы, а именно – дополнительные налоговые скидки или налоговые каникулы на год, если предприятие увеличит удельный вес затрат на инновационную деятельность в структуре общих затрат, например в два раза, в течение определенного периода.

Развитие экономики невозможно без внедрения инноваций. Государство должно содействовать развитию инновационной деятельности предприятий и способствовать ее расширению. Налоговое стимулирование является целесообразным направлением указанного содействия, о чем указывает мировой опыт. Кроме того, государство должно уделить внимание стимулированию инновационной деятельности, поскольку именно инновации дают возможность улучшить конкурентоспособность как отдельных секторов, так и экономики государства в целом.

### Литература

1. Налоговое стимулирование инновационных процессов / Н. И. Иванова [и др.] ; под ред. Н. И. Ивановой. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 160 с.
2. HM Revenue & Customs An Evaluation of Research and Development Tax Credits [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// www.hmrc.gov.uk/research/report107.pdf](http://www.hmrc.gov.uk/research/report107.pdf). – Дата доступа: 26.10.2019.

3. Медынская, Т. В. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в Украине и Польше в условиях европейского выбора [Электронный ресурс] / Т. В. Медынская, Р. Ю. Череватая // Экономика и общество. – 2017. – № 13. – Режим доступа: [http://economyandsociety.in.ua/journal/13\\_ukr/193.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/193.pdf). – Дата доступа: 05.11.2019.

4. Восемь государственных стимулов для развития инноваций – мировой опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://forumkyiv.org/uk/analytics/visim-derzhavnih-stimuliv-dlya-rozvitku-innovacij-svitovij-dosvid>. – Дата доступа: 02.11.2019.

5. Налоговый кодекс Украины [Электронный ресурс] редакция от 07.01.2019. – Режим доступа: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/nalogovyi-kodeks/>. – Дата доступа: 23.10.2019.

**Y. Fomina, S. Apenko**  
**Dostoevsky Omsk State University, Omsk, Russia**

## **VALUES AND MOTIVES OF SUSTAINABILITY MANAGEMENT IN RUSSIA**

**Abstract.** Our study is focused on the motives that lead managers to implement sustainable development principles in management processes in Russia, as well as values that sustainability management brings to an organization. To conduct our study, we used a semi-structured online survey with managers of 34 organizations in Russia.

**Keywords:** Sustainability Management, Sustainable Development Principles, Sustainable Development, Motives of Sustainability Management.

**Acknowledgements:** the authors received financial support for this project № 18-010-01140 from the Russian Foundation for Basic Research (RFBR).

This study is devoted to sustainability management of organizations. Sustainability management is a new concept for many organizations in Russia. Our study aims to identify the values and motives that lead to successful implementation of sustainability concept in the management practices of organization.

Sustainability is a key idea that lies in the basis of the concepts of sustainability management and sustainable development. Sustainability may be considered as the capacity of the system or process to maintain itself for a long time [1]. The most known definition of “sustainable development” was made in the 1987 Brundtland report “Our Common Future” as “development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs” [2, p.43]. Sustainable development may be defined as development that accepts the rights of all people and nations to grow and flourish today as well as in the future [3].

The concept of sustainable development is considered as one of the most challenging concepts that has ever been elaborated on, despite its simple idea. Its main challenge is to provide the development of social and economic systems in harmony with the ecological systems of the planet. The sustainable development concept aims to provide everybody with the opportunity to lead a dignified life and protect the planet from damage [1, p.2].

Sustainability management may be defined as “the organizational practices that result in sustainable development” [4, p.4].

In the broad sense, sustainability management aims to provide the economic efficiency of an organization/project in the long run, simultaneously ensuring a high level of ecological and social responsibility. “By slightly altering the way we view the delivery of projects, we can realize a global system that preserves its natural resources, positively impacts society, and strengthens the global economy” [5, p.7].

To summarize, the concept of sustainability management aims to balance the economic, social and ecological interests in the short and long term as well [6].

### **Principles of sustainable development and sustainability management**

The concept of sustainable development that was elaborated as “Agenda 21” at the Earth Summit (UN Conference on Environment and Development) in 1992, included three main principles:



social, economic, and environmental. These three principles are known as the “three E’s” (environment, economic, and equity) or the “three P’s” (people, planet, and profit) and are also called “the triple bottom line” (TBL), the term introduced by John Elkington [7].

In other words, sustainable development includes the three following dimensions: ecological sustainability, economic opportunity, and social inclusion [3, p.3].

According to GPM Global, the triple bottom line concept “aims to measure the financial, social and environmental performance of the corporation over a period of time. Only a company that produces a TBL is taking account of the full cost involved in doing business” [5, p.29].

The Project Management Institute (PMI) defines sustainable development as a new management paradigm, which aids in coping with the complexity and dynamics of an organization. Sustainable development as a new management paradigm is also of relevance for temporary organizations (i.e. for projects and programmes). The principles of sustainable development - including economic, ecological and social; short-term, mid-term, and long-term; local, regional, and global; as well as values-based – can be used in all project management processes that allow us to improve the quality of the project results [8, p.7].

The fourth principle of sustainable development is institutional. This principle was included in the system of sustainability indicators by the UN Commission on Sustainable Development. The fourth principle of sustainability has not been so well adopted as the three main principles; moreover there is a need for the development of sustainability indicators for the institutional component [1]. The institutional component of sustainability may be considered as the acceptance of sustainability management institutions by an organization, as its intention towards sustainable development and the balance of economic, social and environmental objectives.

#### **The value and motives of sustainability management**

The value of sustainability management cannot be overestimated because it harmonizes the economic, social and ecological interests in the short and long term.

According to Kristina Kohl, “sustainable strategy is a business model that focuses on creating long-term financial value while preserving natural and social capital”. The adoption of sustainable strategy as part of the business strategy has led to benefits (values) “such as opening new markets, creating new products and solutions, reducing costs, improving customer relations, reducing risk, and engaging employees” [9, p. xiii].

There are several forces within the American market and culture that can be considered as drivers (motives) of sustainability management. The first motive is the public relations value of being seen as a green (sustainable) company. The second motive is the growing cost of energy, materials, and waste management. The third motive is the growing body of environmental liability law and the costs of liability defense [10, p.2]. And the fourth motive is the deep change in the culture and dominant social paradigm, the shared view about how the world works [11, p.10-11].

Public Policy can form the motives and incentives for the development of sustainable management practices in both the public and private sectors using the following functions: “funding of basic scientific research; funding of sustainable infrastructure; use of the tax structure to provide incentives to direct private capital toward sustainability investments; use of regulatory rules and enforcement to prevent unsustainable economic activities; and the development and maintenance of a system of generally accepted sustainability measures” [11, p.22].

One more motive to implement sustainability management in practice is that it increases chances for the success of a project: “An environmental strategy for a project provides added opportunity for the success of both the project and the product of the project” [12]. The potential success and profit are among the most important drivers of sustainability for any company: implementation of the sustainability concept leads to development of new products that require less resources to manufacture and reduce the cost of production, that leads to a higher profit margin and market share [11, p.10-11].

To formulate the research questions more precisely, let us proceed to the challenges and research gaps in the area of sustainability management that face science and practice today.

#### **Research gaps**

In practice the concept of sustainability brings many challenges.

The first challenge lies in the process of integrating sustainable strategy into people, processes and policies. There is a gap between sustainable strategy and benefit realization [9, p. xiii]. When implementing sustainability management in practice we shall know more about the values or benefits it creates, and the motives or drivers that would really work.

The next challenge consists in measuring sustainability and sustainable development, and the development of sustainability indicators that are universally applicable [13, p.27].

Another challenge that faces science and practice nowadays is the balancing of the economic, social, ecological, and institutional principles of sustainable development in the management of organization and project management. To achieve the balance between these principles the organization always meets the trade-offs between the different dimensions of sustainability [8, p.41].

These challenges led us to stating our research questions.

**Research questions and methods**

Our research questions are as follows:

- ✓ What are the main motives that lead managers to implement sustainable development principles in management processes in Russia?
- ✓ What values does sustainability management bring to an organization?

To conduct our study, we used the method of a semi-structured online survey with managers of organizations in Russia. Our data-frame includes answers from 34 respondents from different regions of Russia.

**Findings**

The online survey was conducted with managers of organizations located in nine regions of Russia, including the cities of Moscow, Omsk, Yekaterinburg, Arkhangelsk, Chelyabinsk, Krasnoyarsk, Kazan, Kyzyl, and Ulan-Ude.

17 organizations are large (more than 251 employees); 6 organizations are middle-sized (from 101 to 250 employees); 5 organizations are small (from 16 to 100 employees); 4 are micro organizations (less than 15 employees); managers of 2 organizations didn't answer this particular question about the organization's size. The studied organizations implement their projects in different sectors of the economy; among them are industrial companies, including engineering, gas, chemical production, as well as service companies, including IT-companies, banks, etc.

Six organizations implement their projects at the international level; six at the national level of the Russian economy; and 22 organizations work only at the regional level. Most of their projects are commercial, but some of them also implement social projects. The survey was conducted from November 2018 to March 2019.

The respondents have chosen the motives/ values which may lead to sustainability management of the organization. Table 1 shows the distribution of answers among the respondents. Questions 1-3 in the table 1 are based on Locke [10], question 4 - on Cohen et al. [11].

Table 1 – Motives/ values of sustainability management

	Value/ motive of sustainability management	Absolutely agree	Partly agreed	Disagree
1	The public relations value of being seen as a sustainable organization	17	14	3
2	The growing cost of energy, materials, and waste management	10	12	12
3	The growing body of environmental liability law and the costs of the liability defence	17	6	11
4	The desire for change in the culture and dominant social paradigm	16	11	7
5	The need to work with foreign partners and adhere to the international standards	15	8	11
6	Digital transformation of the economy and society, the increase in open data access	15	15	4

Another block of questions was devoted to the motives to implement sustainability management practices in the organization under the influence of government regulations. Table 2 shows the answers of our respondents related to the public policy. Questions 1-6 in table 6 are based on Cohen et al. [11, p.22].

Table 2 – Influence of the public policy on the motives/ values of sustainability management

	Value/ motive of sustainability management	Absolutely agree	Partly agreed	Disagree
1	Funding of basic scientific research	20	10	4
2	Funding of sustainable infrastructure in the country/ region	20	10	4
3	Use of the tax structure to provide incentives to direct private capital toward sustainability investments	21	9	4
4	Use of regulatory rules and enforcement to prevent unsustainable economic activities	14	12	8
5	Development and maintenance of a system of generally accepted sustainability measures	14	15	5

We also asked the respondents if they agree or not that the implementation of sustainability management in practice leads to the success of an organization in Russia. This question was based on Maltzman and Shirley [12] and Cohen et al. [11, p.10-11]. 27 respondents absolutely agreed with this statement, 3 didn't agree and 4 were not sure about the right answer.

### Conclusions

Our study was devoted to the motives and values of sustainability management. Among the most important motives/ values were the awareness that implementation of sustainability management in practice leads to the success of an organization in Russia; the public relations value of being seen as a sustainable organization; and digital transformation of the economy and society, and the increase in open data access. The government also has an impact on the motives and values of sustainability management. The most important factors that may lead to implementation of sustainability management practices in an organization were the tax structure, as well as the funding of a sustainable infrastructure and the funding of basic scientific research in the field of sustainability.

This study has its limitations, including a small number of research participants. The 34 participants of the survey were not enough to develop a statistical model. Future research may be based on a bigger number of participants from different regions of Russia.

### Bibliography

1. Moldan, B. Challenges to Sustainability Indicators. Sustainability Indicators: a scientific assessment. SCOPE 67 / Edited by T. Hák, B. Moldan, A. L. Dahl. – Washington: ISLAND PRESS, 2007. – P.1-24.
2. World Commission on Environment and Development (WCED). Our Common Future. – Oxford: Oxford University Press, 1987. – 400 p.
3. Robertson, M. Sustainability Principles and Practice. 2<sup>nd</sup> edition. – Routledge, 2017. – 418 p.
4. Cohen, S. Sustainability Management: Lessons from and for New York City, America, and the Planet. – New York: Columbia University Press, 2011.
5. Carboni, J. PRiSM. Project integrating Sustainable Methods. The GPM® Reference Guide to Sustainability in Project Management / J. Carboni, M. González, J. Hodgkinson. – GPM Global, 2013. – 162 p.
6. Silvius, G. Sustainability in Project Management, 1st edition / G. Silvius, R. Schipper, J. Planko, J. Brink, A. Köhler [et. al.]. – Routledge, 2012. – 182 p.
7. Elkington, J. Cannibals with forks: the triple bottom line of 21st century business. – Capstone Publishing Ltd, 1999. – 424 p.
8. Gareis, R. Project Management and Sustainable Development Principles / R. Gareis, M. Huemann [et al.]. – Project Management Institute, 2013. – 187 p.
9. Kohl, K. Becoming a Sustainable Organization. A Project and Portfolio Management Approach. – CRC Press, 2016.
10. Locke, R. Sustainability as Fabric – And Why Smart Managers Will Capitalize First // MIT Sloan Management Review, January 2009. – P.1–8.
11. Cohen, S. Sustainability Policy. Hastening the Transition to a Cleaner Economy / S. Cohen, W. Eimicke, A. Miller. – Jossey-Bass, 2015. – 288 p.
12. Maltzman, R. Green Project Management / R. Maltzman, D. Shirley. – Boca Raton, FL, CRC Press, 2010. – 209 p.
13. Karlsson, S. Meeting Conceptual Challenges. Sustainability Indicators: a scientific assessment. SCOPE 67 / Edited by Hák T., Moldan B., Dahl A. L. – Washington: ISLAND PRESS, 2007. – P. 27-48.

**Э. Э. Ермакова, А. А. Кацер**  
**Брестский государственный технический университет, г. Брест,**  
**Республика Беларусь**

**РОЛЬ И МЕСТО МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА  
В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

**E. Ermakova, A. Kazer**  
**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

**THE ROLE AND PLACE OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES  
IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF BELARUS**

В статье раскрыты состояние, проблемы и основные направления развития малого и среднего инновационного предпринимательства в Республике Беларусь. Проведён анализ инновационной активности субъектов малого и среднего бизнеса, определена его роль в инновационном развитии экономики.

The article reveals the state, problems and main directions of development of small and medium innovative entrepreneurship in the Republic of Belarus. The analysis of innovative activity of small and medium-sized businesses is carried out, its role in the innovative development of the economy is determined.

Развитие малого и среднего предпринимательства выступает одним из приоритетных направлений в комплексе мер по совершенствованию бизнес-среды. Государственное регулирование хозяйственной деятельности предприятий направлено на создание условий для развития малого и среднего бизнеса, обеспечение упрощённых административных процедур, предоставление льготной налоговой политики, поддержание инновационной инициативы.

Одним из основных программных документов, направленных на развитие сферы малого и среднего предпринимательства выступает Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 годы.

В условиях рыночной экономики, как показывает опыт экономически развитых государств, устойчивое социально-экономическое развитие напрямую зависит от уровня активности малого и среднего предпринимательства. Данный сектор экономики является достаточно мобильным и легко адаптируется к часто изменяющимся рыночным условиям, поэтому развитие малого и среднего предпринимательства является фундаментом для возникновения условий интенсивного экономического роста [1].

Республика Беларусь в данном аспекте не является исключением, и вопросы экономического роста и источников его обеспечения как никогда актуальны сегодня. Развитие индивидуального малого и среднего предпринимательства в нашей стране является одним из национальных приоритетов экономики [1].

Современный этап развития мировой экономики характеризуется глобализацией процессов производства и сбыта продукции, высокими темпами технологического развития, увеличением доли высокотехнологичной продукции в общем объёме ВВП, повышением степени наукоёмкости продукции. В этих условиях субъекты малого и среднего бизнеса, обладая высоким уровнем мобильности и гибкости, имеют возможность стать лидером экономики.

Инновации являются движущей силой экономического роста, обеспечивают конкурентоспособность страны, региона, предприятия. Переход к инновационному развитию экономики в Беларуси является решающим фактором повышения конкурентоспособности. Программы инновационного развития в республике предусматривают повышение инновационной активности бизнеса.

Показатель инновационной активности субъектов хозяйствования в стране является одним из важнейших характеристик развития экономики. Уровень инновационной активности предприятий рассматривается как результат реализации стратегии и программы инновационного развития страны.

Малые и средние предприятия являются важнейшей составляющей рыночной экономики и играют важную роль в социальной стабилизации, создании новых рабочих мест, ускорении экономического роста за счёт реструктуризации экономики и перераспределении трудовых ресурсов [2].

Становление малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь насчитывает чуть более 25 лет. За это непродолжительное время данный сектор экономики прошёл несколько этапов развития. С принятием Закона Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. «О поддержке малого и среднего предпринимательства» законодательно закрепилось понятие «среднее предпринимательство» [2]. В целях развития IT-отрасли и создания цифровой экономики, а также привлечения технологий, капиталов и, главное, умных и талантливых людей со всего мира в 2017 г. подписан Декрет Президента Республики Беларусь «О развитии цифровой экономики».

Несмотря на внимание и поддержку государства, вклад в экономику страны со стороны малого и среднего бизнеса незначителен, лишь 23 % ВВП приходится на малые и средние предприятия, что существенно ниже уровня промышленно развитых стран. По данным Европейской экономической комиссии ООН, в странах ЕС на долю малого и среднего предпринимательства приходится 60 % ВВП.

Характерными чертами сектора малого и среднего бизнеса Республики Беларусь является сосредоточение его субъектов преимущественно в сфере мелкой торговли, слабое развитие бизнеса в производственном секторе.

Определить роль и место малого и среднего бизнеса в инновационном развитии экономики позволяют данные официальной статистики.

В целях статистического обследования предприятий, согласно подходу статистического комитета Республики Беларусь, инновационно-активной считается организация, которая осуществляет затраты на технологические инновации, т. е. ведёт разработки и внедрение новых или усовершенствованных продуктов, технологических процессов [3].

С 2011 года данные официальной статистической отчётности учитываемых инноваций расширились сведениями об инновационной активности среднего и малого бизнеса. Процессы, происходящие в инновационной сфере, представлены предприятиями обрабатывающего производства в целом и по видам экономической деятельности. Очевидно, что отражение результатов инновационной деятельности малых и средних предприятий является положительной динамикой в развитии статистики инноваций, однако в системе показателей для этих предприятий не отражена некоторая важная информация, используемая в системе показателей промышленности в целом [4].

Недостаток статистической информации малого и среднего бизнеса выражается в следующем:

- данные об инновационной активности представлены только абсолютными величинами, таким образом, нет качественной характеристики инновационных процессов в сфере малого и среднего бизнеса;

- показатели инновационной продукции, отгруженной малыми и средними предприятиями, указаны только в относительном выражении и нет возможности оценить вклад малого и среднего бизнеса в общий объём инновационной продукции, невозможно оценить динамику показателей;

- отсутствуют данные об экспорте инновационной продукции этими предприятиями, отсутствует возможность оценить участие малых и средних предприятий в технологическом экспорте;

- не учтены затраты на технологические инновации, что очень важно для определения наукоёмкости инновационной продукции, произведённой предприятиями малого и среднего бизнеса;

- невозможно оценить уровень инновационного развития малого бизнеса в регионах, т. к. статистические данные представлены только общереспубликанскими показателями;

- нет информации об инновационной активности в микроорганизациях.

Анализ динамики показателей развития инновационного предпринимательства в среднем и малом бизнесе представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели инновационной активности средних и малых организаций обрабатывающих производств

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Число средних предприятий обрабатывающей промышленности, ед.	588	586	582	555	504	516	490	491
Число средних инновационных предприятий обрабатывающей промышленности, ед.	85	88	88	75	72	70	66	73
Доля средних инновационноактивных предприятий в общем числе средних предприятий, %	14,5	15,0	15,1	13,5	14,3	13,6	13,5	14,9
Число малых предприятий обрабатывающей промышленности, ед.	3374	3389	3409	3434	3324	3246	3137	3078
Число малых инновационных предприятий обрабатывающей промышленности, ед.	57	53	50	48	45	38	46	48
Доля малых инновационноактивных предприятий в общем числе малых предприятий, %	1,7	1,6	1,5	1,4	1,3	1,2	1,5	1,6
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме продукции средних предприятий, %	3,8	5,3	6,9	4,1	5,8	10,2	6,9	3,7
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме продукции малых предприятий, %	0,8	1,3	1,3	3,6	0,9	0,9	0,9	0,9

Анализ инновационной активности малого и среднего бизнеса характеризует этот сектор как предпринимательство, не требующее высокой квалификации, как бизнес с низким уровнем наукоёмкости производства, как предприятия с незначительным уровнем инновационного потенциала.

Согласно статистическим данным и проведённым расчётам, степень инновационной активности среднего и малого бизнеса не изменяется в течение восьми последних лет. Абсолютные же величины количества организаций обрабатывающей промышленности демонстрируют отрицательную динамику, как по общему числу действующих предприятий, так и по числу предприятий, проявляющих инновационную активность. Удельный вес инновационной продукции в малом бизнесе имеет крайне низкие показатели, их доля не превышает 1 %, средние предприятия демонстрируют более высокие показатели, однако намного ниже, чем общие результаты по обрабатывающей промышленности. В целом по республике доля отгруженной инновационной продукции составляет 21,6 %, в то время как средние предприятия отгружают лишь 3,7 % инновационной продукции.

Деятельность отечественных малых предприятий в инновационном предпринимательстве выражена явно слабо, отсутствует информация о созданных малых инновационных предприятиях в высших учебных заведениях.

Следовательно, комплексное использование статистических показателей для анализа инновационной деятельности затруднительно, данных для оценки инновационных процессов на средних и малых предприятиях недостаточно.

Под инфраструктурой инновационной деятельности и поддержки малого и среднего бизнеса следует понимать совокупность институтов по организационному, образовательному, консультационному, информационному, материально-техническому, финансовому и другому обеспечению функционирования инновационной экономики.

К инновационной инфраструктуре относится деятельность технологических парков, центров трансфера технологий, консалтинговых, информационных и других организаций по оказанию различного рода услуг инновационноактивным предприятиям.

Проведённый анализ свидетельствует о сложившемся неблагоприятном инновационном климате и низкой степени востребованности инноваций в малом и среднем бизнесе

Таким образом, несмотря на государственную поддержку, малый бизнес сталкивается с множеством проблем в процессе создания и функционирования предприятий. Субъектам хозяйствования приходится вести свою деятельность в условиях неопределённости и повышенного риска в связи с нестабильной экономической ситуацией, влияние внешних и внутренних факторов.

Основные причины, препятствующие инновационному развитию малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь, можно сформулировать исходя из факторов развития и суще-

ствующих условиях деловой активности данных субъектов хозяйствования. Среди наиболее ярко выраженных выступают следующие факторы:

- недостаток собственных финансовых ресурсов и ограниченный доступ к льготным кредитным ресурсам;
- неразвитость венчурного финансирования в Беларуси;
- высокие риски свойственные инновационной деятельности с которыми может справиться крупный бизнес, имеющий возможность диверсифицировать свою деятельность;
- длительные сроки окупаемости инвестиций в инновационные проекты;
- недостаточное развитие инновационной инфраструктуры;
- наличие более доступных и выгодных сфер для оборота собственного капитала.

В связи с этим основными современными тенденциями стимулирования и поддержки развития малого и среднего инновационного предпринимательства может выступать развитие научно-технической инфраструктуры, ориентированной на создание благоприятных условий для повышения инновационной активности; совершенствование форм финансовой и иной ресурсной поддержки малого и среднего бизнеса; налаживание эффективного взаимодействия крупного, среднего и малого бизнеса.

### **Литература**

1. О государственной программе Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: Постановление Совета Министров Республики Беларусь 23.02.2016 № 149 на 2016-2020 годы.
2. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства: Постановление Совета Министров Республики Беларусь 17.10.2018 № 743 на период до 2030 года.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь – Минск: 2019. – 518 с.
4. Ермакова, Э.Э. Статистика инноваций в Беларуси / Э.Э. Ермакова, М.П. Мишкова // Вестник Брестского государственного технического университета. – Брест: Из-во БрГТУ, 2016. – № 1. – С.125-131.

**И. М. Лазарчук, А. К. Крамаренко, К. А. Бабич**  
**Брестский государственный технический университет, г. Брест,**  
**Республика Беларусь**

## **АНАЛИЗ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ**

**I. Lazarchuk, A. Kramarenko, K. Babich**  
**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

### **ANALYSIS OF THE EXPORT POTENTIAL OF ENTERPRISES OF THE BREST REGION**

В статье рассмотрены особенности экспортной деятельности Республики Беларусь, показатели деятельности Брестской области. Выявлены факторы, влияющие на развитие экспортной деятельности промышленных предприятий.

In article features of export potential are considered on enterprises of Belarus, performance indicators of the Brest region. The factors influencing of development of export of industry are revealed.

Всё большую актуальность приобретают вопросы устойчивого экономического развития как Республики Беларусь в целом, так и ее областей, отраслей, а также отдельных предприятий. Экспорт является одним из основных приоритетов развития белорусской экономики. В структуре экономики экспорт традиционно составляет более половины валового внутреннего продукта, в силу чего является одним из основных источников обеспечения устойчиво-

го экономического роста в стране. Сегодня взят курс на увеличение доли наукоемкой и высокотехнологичной продукции в структуре экспорта, диверсификации поставок на новые рынки. Важнейшими событиями, которые существенно влияют на условия осуществления экспортной деятельности, являются фундаментальные изменения во внешней торговле, связанные с участием Беларуси в Таможенном союзе с Россией и Казахстаном, формированием общего единого экономического пространства, предстоящим вступлением в ВТО.

Экономическое развитие региона определяют внешнеэкономические связи, которые развивают международное сотрудничество на уровне регионов и приграничных территорий. С помощью анализа региональной структуры международных экономических отношений определяются границы и характер распространения внешнеэкономической деятельности в мировом пространстве и дается характеристика экономики регионов как открытой внешнему миру подсистемы, а также проводится оценка влияния внешнеэкономического фактора на региональное развитие. Оценивая перспективы интенсификации включенности Брестского региона в процессы глобализации, необходимо прежде всего учитывать его особое географическое положение, которое исторически предопределило концентрацию транзитных грузопотоков по его территории. Именно поэтому транзитный потенциал является одним из главных факторов экономического развития Брестской области. При этом наиболее перспективным является транзит в государства Западной Европы, Украины и России, а также встречные грузопотоки. Именно транзит является катализатором развития широкого спектра сопутствующих услуг: заправки транспортных средств топливом, организации торговли и питания, ремонта транспортных средств и их сервисного обслуживания. Предприятия Брестской области развивают торгово-экономическое сотрудничество более чем со 100 странами мира. Почти 700 предприятий всех форм собственности и предпринимателей осуществляют экспортно-импортные операции.

В Брестской области доля малого и среднего бизнеса в общем объеме регионального экспорта занимает около 18%. В целом по области темп роста экспорта за январь-май составил 96,3%. Хотя мы не дотягиваем до уровня прошлого года, но по республике это первое место.

В настоящее время в области работают более 10 тыс. малых и средних предприятий и около 33 тыс. индивидуальных предпринимателей. На фоне небольшого снижения численности ИП увеличилось количество наемных работников.

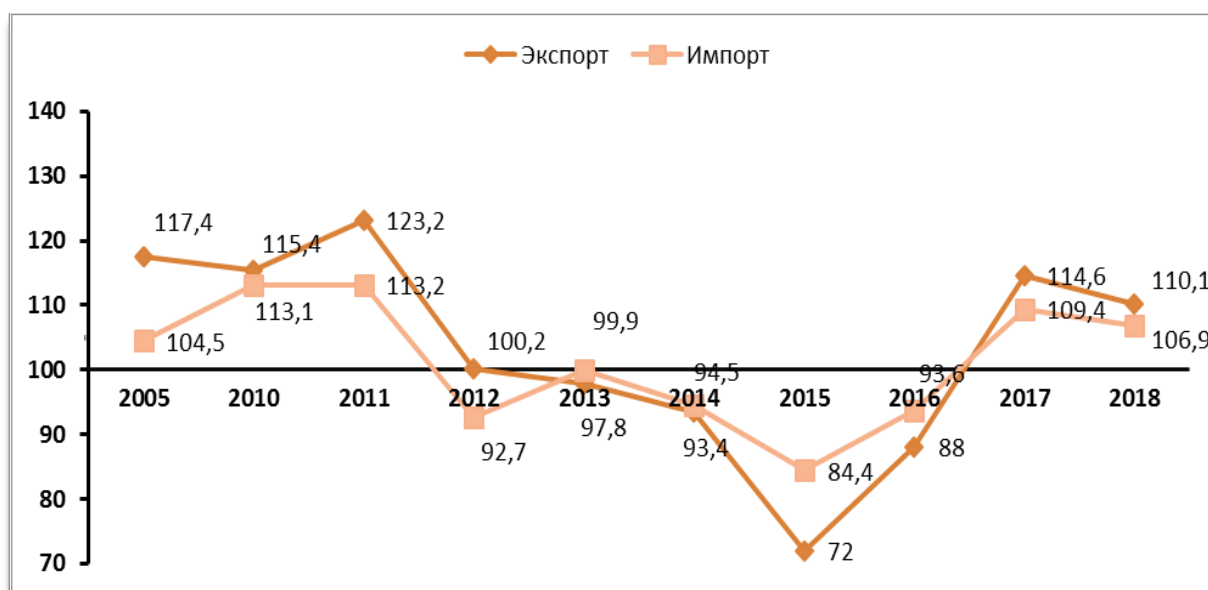
Согласно данным рис. 1 наибольшую долю от общереспубликанского объема экспорта занимает город Минск, на Брестскую область приходится 5,9 % от общего объема экспорта.



**Рисунок 1 – Доля по областям в общереспубликанском объеме экспорта в 2018 году**

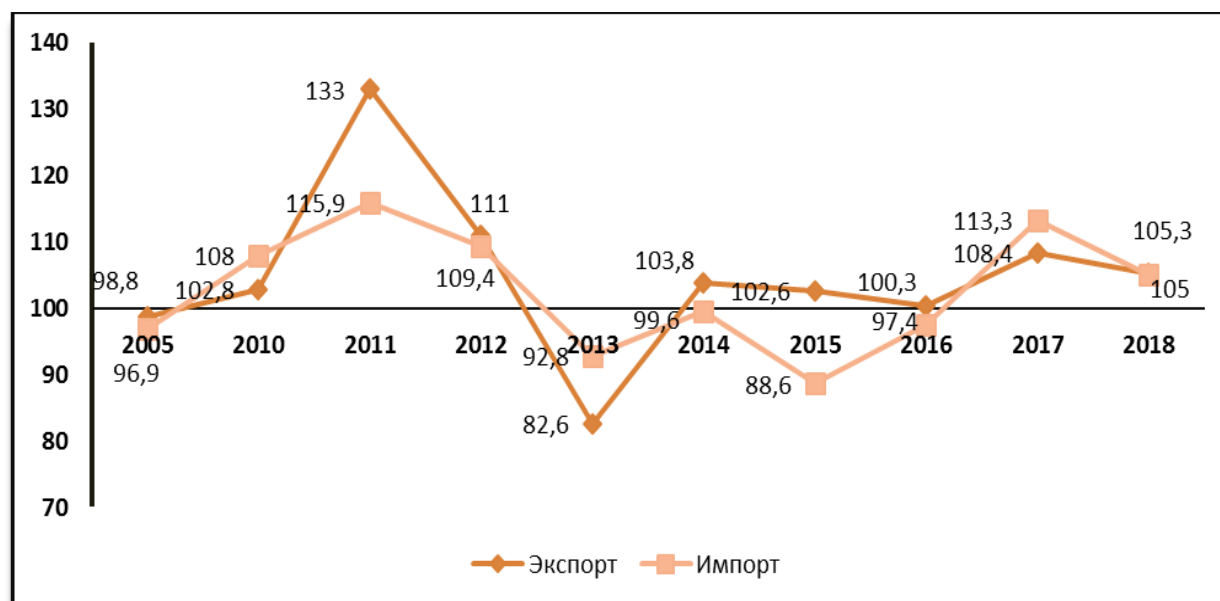
Индексы средних цен и физического объема экспорта и импорта товаров (в процентах к предыдущему году) представлены на рис. 2, на котором хорошо виден период обвала цен 2013-2016 гг.





**Рисунок 2 – Индекс средних цен экспорта и импорта**

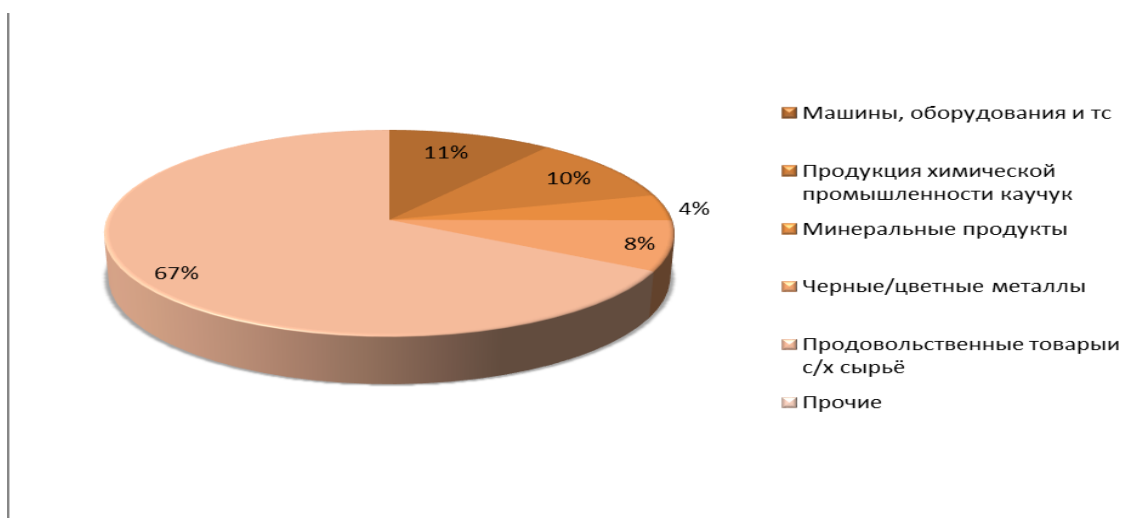
Обвал обусловлен кризисом в 2013-2016 годах. Однако с 2016 года наблюдается подъём средних цен. Кризис также повлиял и на физический объём экспорта и импорта. На рис. 3 можем отметить, что в 2013 году физический объём экспорта составлял 82,6% по отношению к прошлому году, что свидетельствует о большом спаде на 17,4%. А с 2016 года заметен подъём на 3%.



**Рисунок 3 – Индекс физического объёма экспорта и импорта**

Ведущая отрасль хозяйства Брестской области – промышленность. Удельный вес области в формировании ВВП составляет 9,3%. В числе основных отраслей промышленности: производство текстильных изделий, одежды; производство продуктов питания, напитков; производство изделий из дерева и бумаги; производство химических продуктов; производство строительных материалов.

На рис. 4 хорошо просматривается структура экспорта Брестской области, где большую долю занимает продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё (67%), машины, оборудование и ТС (11%). Экспортом товаров, работ и услуг занимаются предприятия всех форм собственности, АПК и ИП Брестской области.



**Рисунок 4 – Товарная структура экспорта Брестской области в 2018 году**

Ведущее место в структуре промышленного производства занимает производство пищевых продуктов, текстильное и швейное производство, машиностроительный комплекс, производство мебели. В регионе находятся крупнейшие национальные производители газовых плит. Сельское хозяйство области специализируется на мясомолочном животноводстве, производстве сахарной свеклы, льноволокна, картофеля, овощей. Регион полностью обеспечивает свои потребности в продуктах животноводства, а также создает крупные резервы на экспорт.

Наиболее весомую долю в экспорте Брестской области занимают предприятия легкой промышленности, деревообработки, мебельная и пищевая промышленность. К основным видам продукции, экспортируемой субъектами хозяйствования относятся рыбопродукты консервированные, продукция мясной и молочной промышленности, одежда трикотажная, мебель, плиты газовые, игрушки и головоломки, сахар, продукция АПК. Высоким спросом в Беларуси и за рубежом пользуется продукция ОАО «Санта Бремор», ОАО «Савушкин продукт», ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев».

В текущем году предприятия Брестской области открыли четыре новых рынка - Кувейт, Камбоджу, Либерию и Пакистан. В целом по области за январь-май экспорт товаров вырос на 10,3%. Экспорт услуг увеличился в 1,8 раза. Производители Брестской области осуществляли поставки в 89 стран мира, в том числе в четыре новые. Экспорт в страны Европейского союза вырос на 52,8%, в страны Африки и Азии - на 52,5). Одним из приоритетных направлений работы по диверсификации экспорта является развитие сотрудничества с Китаем. Сейчас птицефабрикой "Дружба" прорабатывается логистика поставок на рынок КНР мяса птицы. Несмотря на то, что география поставок за в 2019 году насчитывает 30 стран, основная доля по-прежнему приходится на рынок России, потому проблема временного ограничения поставок в РФ для предприятий-экспортеров является исключительно актуальной.

Республика Беларусь реализует многовекторную внешнеэкономическую политику, поддерживает внешнеторговые контакты с большинством зарубежных стран. Экспорт является одним из основных приоритетов развития белорусской экономики и источников обеспечения устойчивого экономического роста в стране. За последние годы Беларусь получила статус одного из ведущих экспортеров продовольствия. Можно с уверенностью сказать, что в настоящее время Брестский регион имеет значительные возможности для поставок на внешние рынки продукции пищевой промышленности: молочных, мясных, рыбных брендов, которые завоевали потребительские предпочтения благодаря натуральности, вкусовым качествам и конкурентной цене.

### Литература

1. Главное статистическое управление Брестской области: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://brest.belstat.gov.by> – Дата доступа: 2.10.2019.
2. Официальный сайт Министерства торговли Республики Беларусь: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintorg.gov.by> – Дата доступа: 2.10.2019.
3. Портал информационной поддержки экспорта: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://export.by> – Дата доступа: 2.10.2019.

**Л. О. Кулакова, З. Д. Расторгуев, Д. А. Кмец, Е. С. Король**  
**Брестский государственный технический университет, г. Брест,**  
**Республика Беларусь**

**ТРАНЗИТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БЕЛАРУСИ В ПРОЕКТАХ**  
**«ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ»**

**L. Kulakova, Z. Rastorguev, D. Kmets, E. Korol**  
**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

**BELARUS TRANSIT POTENTIAL IN THE “ONE BELT, ONE WAY” PROJECTS**

В данной статье рассматривается роль Республики Беларусь в рамках реализации стратегии Китая «Один пояс, один путь». Анализируется динамика транзитных перевозок грузов через территорию Республики Беларусь, приводится оценка значимости модернизации железнодорожного перехода Брест-Северный.

This article discusses the role of the Republic of Belarus in the framework of the implementation of China's One Belt, One Way Strategy. The dynamics of the transit of goods through the territory of the Republic of Belarus is analyzed, the significance of the modernization of the Brest-North railway crossing is assessed.

Инициатива «Один пояс и один путь» – это глобальная стратегия развития, принятая правительством Китая в 2013 г., предусматривающая развитие инфраструктуры и инвестиций. Данная стратегия представляет собой объединение двух проектов – «Морского шёлкового пути 21-го века» и «Экономического пояса Шёлкового пути», а также имеющая свой дедлайн, а именно – 2049 год. В ноябре 2014 года, по распоряжению Си Цзиньпина, был создан фонд развития в размере 40 миллиардов долларов США, цель которого – инвестирование бизнеса, а не кредитование проектов.

Суть инициативы заключается в том, чтобы создать единый большой рынок и в полной мере использовать как международные, так и внутренние рынки посредством культурного обмена и интеграции, для укрепления взаимопонимания и доверия между государствами-участниками, что в итоге приведет к инновационной модели международного сотрудничества с высоким притоком капитала. Стратегия создаст сплоченную экономическую зону за счет интегрированной инфраструктуры, такой как железнодорожные и автомобильные сообщения, а также долгосрочных торговых соглашений и общей коммерческой правовой структуры с судебной системой для контроля за соблюдением соглашений.

В рамках стратегии «Экономического пояса Шёлкового пути» предлагаются три пояса. Северный пояс пройдет через Среднюю Азию и Россию в Европу. Центральный пояс проходит через Среднюю Азию и Западную Азию в Персидский залив и Средиземное море. Южный проходит от Китая до Юго-Восточной Азии, Южной Азии, до Индийского океана через Пакистан. В дополнение к Морскому шелковому пути Россия и Китай договорились совместно построить «Ледовый шелковый путь» вдоль Северного морского пути в Арктике, т. е. вдоль маршрута, который Россия считает частью своих внутренних вод, как показано на рисунке 1.

По состоянию на конец апреля 2019 года Китаем были подписаны соглашения о сотрудничестве в рамках инициативы «Один пояс и один путь» со 126 странами и 29 международными организациями. Однако Япония, Индия, Австралия и США стали противниками стратегии и в 2016 году разработали собственную альтернативу «Indo-Pacific strategy».

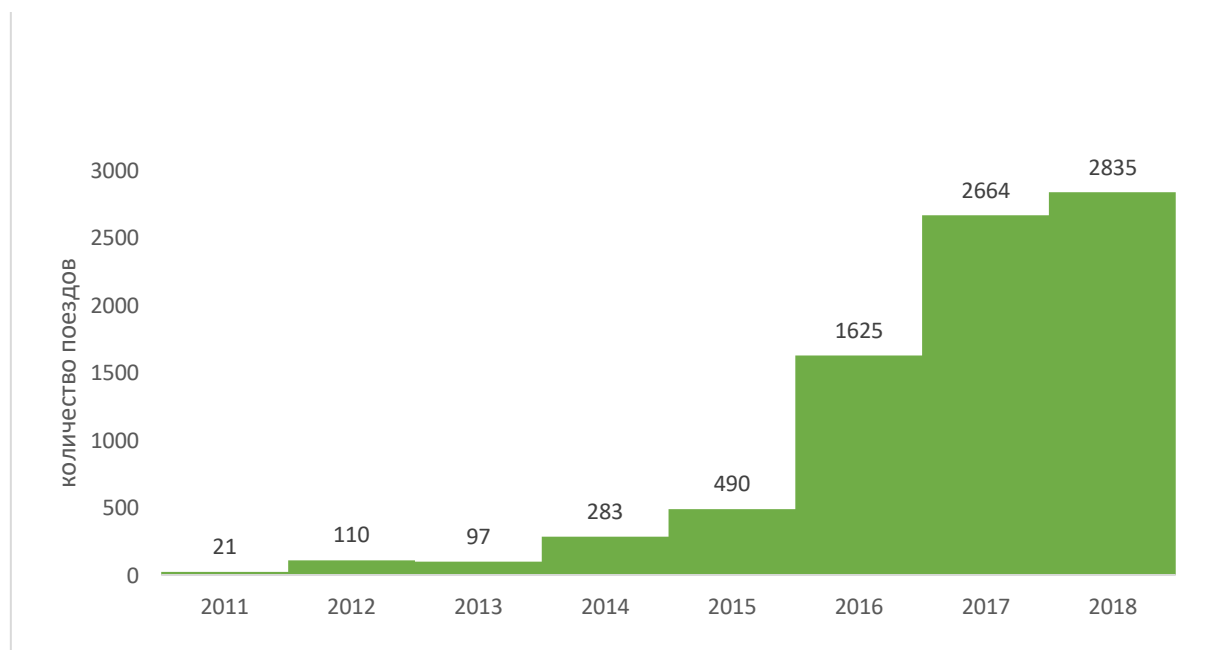
Республика Беларусь в числе первых поддержала проект «Один пояс и один путь». В 2014 году Министерство экономики начало соответствующие консультации, подписав официальный протокол с Министерством коммерции КНР. Начиная с 2011 года, уже было вложено около 3 млрд долларов в развитие Белорусской железной дороги. Большая часть

выделенных средств идёт на обновление подвижного железнодорожного состава (около половины всех средств, выделяемых в год) и на капитальное строительство, а также на машины, оборудование, транспортные средства и их модернизацию. Активно инвестируются как проекты по электрификации, так и проекты по энергосбережению.



*Рисунок 1 – Новый Шёлковый путь*

Для Беларуси важно удержать и расширить объёмы товарного трафика Китая, для чего в развитие маршрутов Шёлкового пути уже было инвестировано порядка 1 млрд долларов. Транзит грузов в сообщении Китай – Европа – Китай через Беларусь проводится по трем пограничным переходам: Брест – Тересполь, Брузги – Кузница Белостокская и Свислочь – Семянувка. На рисунках 2, 3 демонстрируется стремительная динамика роста грузоперевозок по железной дороге в последние 3 года. В ближайшем будущем планируется увеличить объём контейнерных перевозок путём возобновления движения через белорусско-польский железнодорожный переход Высоко-Литовск – Черемха.



*Рисунок 2 – Динамика перевозок грузов в сообщении Китай-ЕС-Китай через территорию Республики Беларусь*



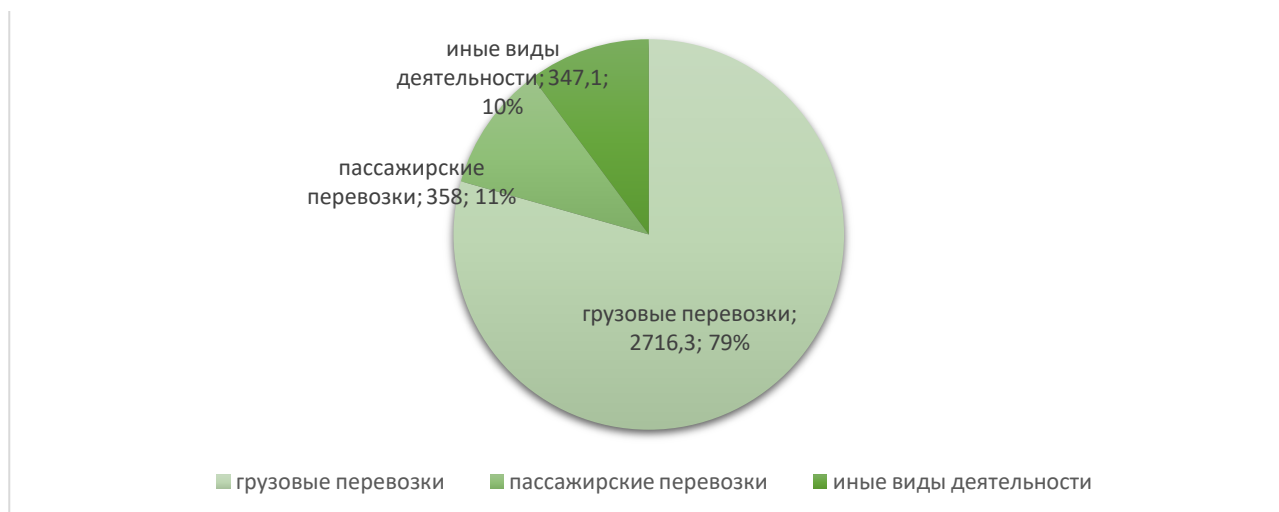
**Рисунок 3 –Динамика перевозок грузов в контейнерах в сообщении Китай-ЕС-Китай через территорию Республики Беларусь**

Более 80% грузов в контейнерах, проходящих транзитом по Белорусской железной дороге в Европу, перерабатываются в Брестском железнодорожном узле на контейнерном терминале станции Брест-Северный. По этой причине было выделено более 10 млн долларов на модернизацию контейнерного терминала и расширение его пропускной способности.

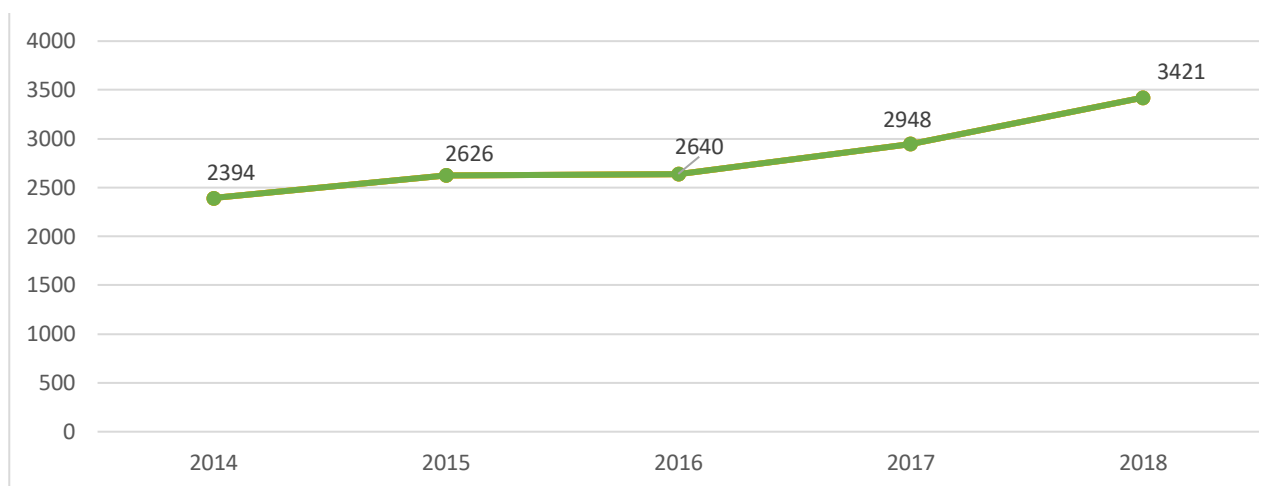
В текущем периоде реализация проекта находится на завершающей стадии. В результате модернизации среднесуточная мощность обработки увеличилась в 1,5 раза, а площадь хранения контейнеров возросла вдвое, и теперь она составляет почти 50 тысяч квадратных метров, включая технологическую платформу для загрузки-выгрузки контейнеров.

Согласно проекту, были проведены работы по расширению фронтов перегруза и хранения контейнеров, переустройству железнодорожных путей, установлено и приобретено высокопроизводительное крановое оборудование, современные грузоподъемные машины. Сокращено время на обработку организованных контейнерных поездов.

В 2018 году по Белорусской железной дороге было перевезено 157,2 млн тонн грузов, что на 7,4% больше, чем в 2017 году. Выручка от грузовых перевозок в прошлом году выросла на 16,8% и составила 2,7 млрд рублей. В структуре совокупных доходов они составили 79,4%, что показано на рисунках 4 и 5.



**Рисунок 4 – Структура доходов БЖД по основному виду деятельности в 2018 году, млн руб.**



**Рисунок 5 – Динамика доходов по основной деятельности, млн руб.**

Высокая скорость, а также безопасность и надежность транзитных перевозок через территорию Республики Беларусь являются основными составляющими конкурентоспособности услуг Белорусской железной дороги в сфере контейнерных перевозок. Они дают возможность создавать перспективные маршруты, привлекать новых клиентов, увеличивать трафик и, следовательно, получать прибыль.

#### **Литература**

1. Официальная статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/>
2. Белорусская железная дорога: модернизация контейнерного терминала станции Брест-Северный [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [https://www.rw.by/corporate/press\\_center/news\\_of\\_cargo\\_carriers/2019/09/belorusskaya-zheleznaya-doroga-zavershila-modernizatsiyu-konteynernogo-terminalastantsii-brest-seve/](https://www.rw.by/corporate/press_center/news_of_cargo_carriers/2019/09/belorusskaya-zheleznaya-doroga-zavershila-modernizatsiyu-konteynernogo-terminalastantsii-brest-seve/)
3. Белорусская железная дорога: годовой отчет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [https://www.rw.by/corporate/belarusian\\_railway/annual\\_report/](https://www.rw.by/corporate/belarusian_railway/annual_report/)

**О. А. Ковалевич**

**Брестский государственный технический университет, г. Брест,  
Республика Беларусь**

#### **ОСОБЕННОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**O. Kovalevich**

**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

#### **FEATURES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES RESTRUCTURING IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

Статья посвящена исследованию процесса реструктуризации предприятий в Республике Беларусь и изучению основных тенденций его развития. В статье рассматривается состояние промышленности Беларуси, перспективы и приоритетные направления развития.

The article is devoted to the process of enterprise restructuring in the Republic of Belarus and the study of the main trends its development. The article considers the state of industry in Belarus, prospects and priority directions of development.

Республика Беларусь располагает мощным комплексом промышленных предприятий, который в связи с распадом Советского Союза и, соответственно, с разрывом привычных хозяйственных связей, появлением таможенных барьеров на базе бывших союзных республик и другими обстоятельствами, оказался в непростой экономической ситуации. Сложившаяся ситуация объясняется тем, что предприятия, расположенные на территории страны, являлись «сборочным цехом» для союзной промышленности, и развал социалистической экономики, создание рыночных отношений негативно отразились на состоянии и развитии практически всех отраслей промышленности. Особенно сильно пострадали предприятия, выпускающие продукцию оборонного значения, и станкостроительные предприятия.

В создавшихся условиях руководство страны приняло решение о государственной поддержке промышленных предприятий. В настоящее время в стране сохранен производственный потенциал, и, соответственно, можно утверждать, что такое решение было правильным.

Однако вместе с решением о предоставлении государственной поддержки предприятиям было принято решение и проведении поэтапной реструктуризации (целенаправленном изменении структуры предприятий и входящих в неё элементов вследствие оказываемого воздействия факторами внешней или внутренней среды) промышленного комплекса страны. Со стороны государства были приняты меры по созданию благоприятных условий для развития и совершенствованию бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, ценовой, таможенной и инвестиционной политики.

С целью оценки состояния промышленности Беларуси, перспектив и приоритетных направлений ее развития, а также определения инструментов и механизмов достижения поставленных целей и задач была разработана и утверждена Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998-2015 годы. В настоящее время действует Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года, основные положения которой учитываются при формировании ежегодных прогнозов развития народного хозяйства страны.

В соответствии с указанной программой основными целями развития промышленного комплекса страны были определены: формирование конкурентоспособного инновационного промышленного комплекса, ориентированного на создание высокопроизводительных рабочих мест и рост производительности труда по добавленной стоимости не менее 50 процентов от европейского уровня, увеличение выпуска соответствующей мировым стандартам продукции и наращивание экспортного потенциала [1].

Поставленных в Программе целей предполагается достигать за счет опережающего развития экспортоориентированных и высокотехнологичных производств, постепенным сокращением объемов производства в неэффективных видах деятельности, за счет модернизации традиционных направлений специализации экономики и формировании таким образом рациональной структуры промышленности, обеспечивающей рост производительности труда, предполагается формирование центров технологического превосходства, а также за счет реформирования структуры управления промышленным комплексом Республики Беларусь и созданием единого государственного органа, ответственного за промышленную политику.

Таким образом, с течением времени должно произойти не только изменение технологической и отраслевой структуры промышленного комплекса, но и сближение отечественного комплекса по уровню эффективности с экономически развитыми странами, экологизация промышленного производства (повышение эффективности системы государственного управления промышленностью).

Промышленный комплекс Республики Беларусь является основой развития национальной экономики, обеспечения экономической безопасности страны. Он формирует около 30 процентов создаваемого в республике валового внутреннего продукта, более 90 процентов объема экспорта и основную сумму валютных поступлений в республику, обеспечивает рабочими местами четверть экономически активного населения страны [1].

Промышленные предприятия, учитывая складывающуюся ситуацию, существенно расширили перечень выпускаемой конкурентоспособной промышленной продукции, пользующейся спросом как на внутреннем рынке, так и за рубежом, внедряя в производство новые

высокие технологии, обеспечивающие снижение материалоемкости и энергоемкости выпускаемой продукции. В настоящее время продолжается модернизация крупных промышленных производств, реконструируются и вводятся в эксплуатацию новые установки.

Однако следует отметить, что приоритет наращивания физического объема выпускаемой продукции привел к обострению противоречий между динамикой количественных и качественных показателей. Отставание от намеченных целевых значений по показателям эффективности, платежеспособности, формирования научно-производственного потенциала не позволило перейти к преимущественно инновационному типу развития промышленности, выйти большинству промышленных организаций на самостоятельное расширенное воспроизводство капитала. Самой важной проблемой остается низкая производительность труда (по добавленной стоимости). По данному показателю в обрабатывающей промышленности Республика Беларусь более чем в 4 раза отстает от ЕС-27, что отражает низкий уровень конкурентоспособности отечественной продукции на мировых рынках. Формирование новой мировой волны технологических изменений в индустриальном производстве, основанной на новейших достижениях в области биотехнологий, информатики, фотоники, нанoeлектроники выдвигает на первый план задачу повышения уровня технологического развития в этих областях [1].

Низкая диверсификация внешнеторговых рынков является одним из ключевых факторов риска дальнейшего развития промышленности. Сложившаяся ситуация требует диверсификации рынков сбыта, поиска новых направлений развития внешнеэкономической интеграции. В настоящее время для промышленного комплекса страны необходимо проведение структурных преобразований, модернизация традиционных для страны промышленных видов деятельности, развитие высокотехнологичных и наукоемких производств.

Целевые индикаторы на 2016 – 2020 годы определены в следующих пределах: темпы роста ВДС в 2020 году – 136–140% к 2015 году; производительность труда по ВДС в 2020 году – не менее 50% от уровня стран ЕС-27; увеличение доли добавленной стоимости в объеме промышленной продукции в 2020 году до 35–37%; снижение уровня материалоемкости промышленной продукции (в фактических ценах) за 2016 – 2020 годы – на 5–6%. В период реализации Программы предусматривается ежегодное снижение импортоемкости промышленной продукции не менее чем на 1,5% к уровню предыдущего года.

Для отраслей, использование конкурентных преимуществ которых лежит в основе качественного роста промышленности, поставлено два условия развития: модернизация производств с увеличением производительности труда (для существующих традиционных производств) и достижение уровня производительности труда не ниже, чем в развитых странах (для создаваемых промышленных организаций). Для отдельных отраслей промышленности ставится задача приблизиться по производительности труда по ВДС к среднему уровню стран ЕС-27.

Реструктуризация требует привлечения значительного объема инвестиций. В этой связи реструктуризация в республике осуществляется поэтапно, при наличии реального инвестора и с учетом интересов предприятия, трудового коллектива и государства. Беларусь проводит многовекторную политику и открыта для рассмотрения предложений инвесторов, как из стран СНГ, так и из стран дальнего зарубежья.

Инвестиционная политика в промышленности направлена на повышение эффективности вложений в основной капитал, сокращение срока их освоения, сокращение незавершенного строительства. Основной акцент в инвестировании направлен на использование собственных средств организаций, привлечение иностранных инвестиций в промышленную деятельность на условиях, обеспечивающих размещение значительной доли заказов в отечественных промышленных организациях и реинвестирование прибыли в республику. Реализация инвестиционной политики также предполагает субсидирование конкурентоспособных производств, осваивающих новые и высокие технологии, выпускающих экспортоориентированную и импортозамещающую продукцию, венчурное финансирование, развитие фондового и рынка ценных бумаг, лизинга, проведение приватизации организаций.

Целью субсидирования промышленности на период до 2020 года является развитие наиболее перспективных видов экономической деятельности, выбранных в качестве приори-



тетов, а также видов деятельности, обеспечивающих экономическую безопасность страны, стимулирование роста производительности труда и добавленной стоимости.

Увеличение объемов иностранных инвестиций предполагается за счет ускорения процессов акционирования и приватизации с расширением форм участия в них иностранных инвесторов при взаимовыгодном сотрудничестве, инициативной работы субъектов хозяйствования по привлечению иностранных ресурсов в форме заимствований, открытию иностранных кредитных линий.

Промышленная политика Правительства Республики Беларусь в вопросах реформирования государственной собственности направлена на повышение эффективности производства на основе проведения поэтапных и сбалансированных реформ, предусматривающих максимальную социальную защиту коллективов работников предприятий.

Основная работа по реструктуризации промышленных предприятий Беларуси была начата Министерством промышленности во исполнение Указа Президента Республики Беларусь от 4 октября 1996 года № 398 «О неотложных мерах по финансово-экономическому оздоровлению субъектов хозяйствования Республики Беларусь» и постановления Кабинета Министров Республики Беларусь от 23.10.96 г. № 676 «О реструктуризации государственных объединений и предприятий, находящихся в республиканской собственности» [2].

Среди других нормативно-правовых документов, регламентирующих процессы реструктуризации, можно выделить такие, как «Научно-методические рекомендации по реструктуризации и реформированию госсобственности в системе Министерства промышленности», «Методические рекомендации по разработке программы реструктуризации предприятия (примерная форма)», которые определяли цели, задачи, основные принципы, критерии и методы проведения реструктуризации, РД Республики Беларусь 0226.03.14-2000 «Программа реструктуризации республиканского унитарного предприятия. Рекомендации по разработке», постановление Совета Министров «О бизнес-планах организаций, осуществляющих выпуск промышленной продукции», в соответствии с которым была предусмотрена ежегодная разработка подведомственными предприятиями бизнес-планов, включая в них при необходимости раздел «Реструктуризация».

Следует также отметить проведение реорганизации предприятий посредством разгосударствления и приватизации, реализацию которых можно разделить на несколько этапов. Функции по реформированию государственных предприятий и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь возложены на Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь.

Первоначально реформирование белорусских предприятий осуществлялось на основе Закона «О собственности в Белорусской ССР», принятого в декабре 1990 года. В этот период Беларусь находилась в составе СССР. На тот момент государству принадлежало 99 % имущества.

Политику государства по реформированию государственных предприятий можно разделить на этапы, положив в основу финансирование проектов. Первый этап был с 1991 по 1993 год и опирался на постановления Совета Министров Республики Беларусь «О разгосударствлении экономики и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь в 1991 году». В этот период финансирование проектов реформирования государственных предприятий проходило только за денежные средства. В этот период было преобразовано около 500 предприятий.

Началом второго этапа можно считать введение в 1994 году именных приватизационных чеков «Имущество» в соответствии с Законами «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь» и «Об именных приватизационных чеках Республики Беларусь». В Законе о приватизации была изменена форма финансирования и в качестве оплаты за государственное имущество были разрешены ценные бумаги. Чеками «Имущество» можно было оплатить до 50 % стоимости имущества, а остальное выкупалось за деньги. Советом Министров и местными органами власти ежегодно утверждались программа акционирования и приватизации по республиканской и коммунальной собственности.

Третий этап можно соотнести с возобновлением процессов реформирования и приватизации и введением Декрета № 7 от 14 апреля 2008 года. Главным новшеством была отмена

моратория на акции, приобретенные за чеки «Имущество» для физических и юридических лиц. Начали продаваться и акции открытых акционерных обществ, созданных в процессе приватизации государственной собственности, принадлежащие государству. Таким образом, предприятия получили возможность финансироваться за счет фондового рынка. Стало возможным продавать, дарить, передавать в доверительное управление и наследовать акции открытых акционерных обществ. Сделки купли-продажи с акциями должны были совершаться только через торговую систему ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» [3].

В 2017 году Государственным комитетом по имуществу было объявлено о проведении работ по продаже акций 38 акционерных обществ и 3 предприятий как имущественных комплексов. Среди крупных предприятий, пакеты акций которых были выставлены на торги, следует отметить ОАО «Лакокраска» (инвестору предлагался блокирующий пакет), ОАО «Бумажная фабрика «Спартак» (49,99% уставного фонда), ОАО «Минскпроектмебель» (99,46%). В списке традиционно доминировали предприятия, подчиненные Минпрому (10 ОАО).

Для сравнения: в 2016 году Государственный комитет по имуществу размещал информацию о продаже с аукциона и по конкурсу 56 открытых акционерных обществ, а также 3 предприятий, выставленных на продажу как имущественный комплекс. В перечне следует отметить модернизированные предприятия Ивацевичдрев, Могилевдрев, Витебскдрев, бобруйский «ФандОК» и бумажную фабрику «Спартак».

Решение о продаже акций предприятий, принадлежащих Республике Беларусь, принимается Президентом, а информация о таких предприятиях размещается на сайте Государственного комитета по имуществу.

В последние годы в Беларуси принят ряд документов, определяющих средне- и долгосрочные перспективы промышленного развития: Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, государственные программы инновационного развития на 2016–2020 годы, программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г., Концепция формирования и развития nanoиндустрии в Республике Беларусь, Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь. Активизировалось создание технопарковых структур. Сформированы производственные холдинги. В НАН Беларуси сформирован биотехнологический кластер, в котором сосредоточены академические институты, выполняющие фундаментальные исследования мирового уровня в данной области, и производственные предприятия. Положения Программы совершенствования научной сферы нацелены на формирование эффективно функционирующего механизма «наука-образование-производство».

В настоящее время имеется серьезная проблема в отсутствии долговременной (на 20–25 лет) стратегии развития промкомплекса страны. Отставание в технологическом развитии промышленности весьма существенно, для его преодоления нужны и значительный отрезок времени, и огромные финансовые ресурсы [4].

### Литература

1. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь 05.07.2012 № 622 // Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: [http://www.economy.gov.by/uploads/news\\_files/001146\\_12850\\_Programma.pdf](http://www.economy.gov.by/uploads/news_files/001146_12850_Programma.pdf). – Дата доступа: 08.10.2019.
2. Ананич, И. О реструктуризации промышленности Беларуси / И. Ананич // [Электронный ресурс]: доклад. – Режим доступа: <http://www.unec.org/fileadmin/DAM/ie/industry/-documents/anachi.pdf>. – Дата доступа: 01.05.2019.
3. Рябова, С.С. Этапы реформирования государственной собственности в Республике Беларусь / С.С. Рябова // [Электронный ресурс]: статья. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.by/view>. – Дата доступа: 01.05.2019.
4. Тенденции и перспективы развития промышленного комплекса Республики Беларусь // [Электронный ресурс]: научно-аналитический доклад Национальной академии наук Беларуси. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.by/view>. – Дата доступа: 08.10.2019.

**Т. В. Кривицкая, И. В. Страпко, В. А. Прокопович**  
Брестский государственный технический университет, г. Брест,  
Республика Беларусь

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО  
РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**T. Krivitskaya, I. Strapko, V. Prokopovitch**  
Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus

**WAYS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF INNOVATIVE  
DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF BELARUS**

В этой статье рассмотрены основные направления государственной политики в области формирования и развития национальной инновационной системы, соответствующие созданию благоприятной среды для инновационной деятельности.

This article is about the main directions of state policy in the field of formation and development of the national innovation system, it's also about conditions corresponding to the creation of an enabling environment for innovation activity.

Республика Беларусь обладает рядом национальных конкурентных преимуществ: 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 определяют модернизацию страны, которая реализовывает все без исключения возможности и способы для перехода к инновационной и наукоемкой экономике.

Экономическая ситуация, которая сложилась в Республике Беларусь, открывает ряд возможностей для инноваций, которые будут представлять интерес для деловых людей. 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.

Основные направления государственной политики в области формирования и развития национальной инновационной системы включают:

- 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;
- государственное управление и обеспечение взаимодействия элементов НИС.

Создание благоприятной для инновационной деятельности институционально-правовой среды предусматривает:

- дополнение действующих и разработка новых законов и других нормативно-правовых актов о научной, научно-технической и инновационной деятельности, государственной инновационной политике с отражением в них принципиальных вопросов построения и функционирования национальной инновационной системы;
- создание системной законодательной базы для формирования технологической и экономической среды, благоприятствующей инновационному развитию, развитию рыночных институтов и механизмов нововведений, рынка научно-технической продукции;
- принятие базового для национальной инновационной системы Закона «О государственной поддержке и государственных гарантиях инновационной деятельности в Республике Беларусь»;
- определение правовых норм, регламентирующих использование ресурсов систем научно-технической информации для информационной поддержки инновационной деятельности, включая обмен знаниями и технологиями между оборонно-промышленным и гражданским секторами экономики;
- создание правовых условий для консолидации усилий республиканских и региональных органов власти, органов местного самоуправления по формированию инновационной системы;
- доработку правового механизма и создание многоуровневой системы охраны, использования и защиты результатов интеллектуальной деятельности;
- правовое обеспечение разработки и реализацию мер налоговой, таможенной, тарифной, ценовой и амортизационной политики, нацеленных на стимулирование коммерциализации и внедрения в производство новых технологий;
- создание нормативно-правовой базы, направленной на формирование благоприятной среды для привлечения частных инвестиций для финансирования инновационной деятельности, включая развитие форм совместного финансирования инновационных проектов за счет средств государственного бюджета и средств частных инвесторов;
- создание институциональных и правовых условий для развития венчурного предпринимательства в области наукоемких инновационных проектов.

В настоящее время в созданы все предпосылки для развития инновационной деятельности, включая законодательную, информационную базу, предоставление льгот субъектам хозяйствования, финансовую поддержку государства.

В Республике Беларусь получают развитие производства, основанные на новых и высоких технологиях:

- информационные технологии и электроника;
- производственные технологии;
- новые материалы и химические продукты;
- биотехнологии;
- топливо и энергетика;
- экология и рациональное природопользование;
- сельское хозяйство;
- нанотехнологии, технологии такого химического синтеза, квантовая оптика.

Национальная инновационная система является фактически современной стратегией управления формированием конкурентоспособной экономики и ее развитие. Идея формирования национальной инновационной системы находится в центре внимания как ученых, занимающихся проблемами технологического развития, так и государственных организаций, ответственных за разработку инновационной и промышленной политики. Национальную инновационную систему следует рассматривать как совокупность институтов, относящихся к государственному и частному секторам, которые индивидуально и во взаимодействии друг с другом обуславливают развитие и распространение новых технологий в пределах конкретного государства.

В республике национальная инновационная система должна обеспечить объединение усилий государственных органов управления всех уровней организации научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики в интересах ускоренного использования достижения науки и технологий в целях реализации стратегических национальных приоритетов страны.

Государственное регулирование научно-технической и инновационной деятельности осуществляют в рамках своей компетенции органы государственной власти и управления: Парламент, Правительство Республики Беларусь, министерства, комитеты, другие органы государственного управления. В составе органов государственного управления, как правило, создаются соответствующие структурные подразделения.

Парламент Республики Беларусь законодательно регулирует научно-техническую и инновационную политику, утверждает приоритетные направления, устанавливает на очередной год ассигнования из государственного бюджета, формирует систему налоговых, кредитных, амортизационных и других льгот, ратифицирует договоры и соглашения с другими государствами и определяют порядок международного научно-технического сотрудничества. Уровень научно-технического потенциала в значительной степени определяется результативностью фундаментальных и прикладных исследований, а также президентских, государственных, отраслевых и региональных программ.

Первым звеном в этой инновационной цепочке являются фундаментальные и прикладные исследования. Национальной академией наук Беларуси совместно с заинтересованными осуществлен необходимый комплекс мероприятий по оптимизации и актуализации тематики научных исследований с целью их преимущественной ориентации на потребности конкретных отраслей экономики республики.

В практику управления научными исследованиями введены новые формы – государственные программы ориентированных фундаментальных и прикладных исследований. Конечные цели новых программ – получение научных результатов, ориентированных на практическое применение.

Конкуренция в области инновационной деятельности – это, образно, инновационный конкурс с непредсказуемыми итогами при решении научно-технических, социально-экономических и других проблем.

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].

Основным условием обеспечения высокой конкурентоспособности белорусской экономики является инновационное развитие, а также постоянное технологическое усовершенствование всех сфер деятельности путем использования новых знаний. Инновационная стра-

тегия, 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.

Важным инструментом реализации государственной научно-технической и инновационной политики должна стать налаженная система финансирования, базирующаяся на концентрации средств на ограниченном числе приоритетов и строгом контроле за их использованием. Создание передовых производственных технологий, освоение выпуска на этой основе новых видов изделий являются важным фактором роста производительности труда, снижения себестоимости продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности за счет новых потребительских свойств.

### **Литература**

1. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gtmarket.ru](http://www.gtmarket.ru). – Дата доступа: 29.09.2019.

**Т. В. Кривицкая, Н. Н. Флячинская, О. В. Сушко**  
Брестский государственный технический университет, г. Брест,  
Республика Беларусь

### **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ФРАГМЕНТАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА**

**T. Krivitskaya, N. Flyatinskaya, O. Syshko**

**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

### **COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF IMPORT SUBSTITUTION AND INTERNATIONAL FRAGMENTATION OF PRODUCTION**

В этой статье рассмотрено понятие, подходы к политике импортозамещения, актуальные проблемы импортозамещения в Республике Беларусь, а также приоритетные направления в различных отраслях промышленности. Рассмотрена программа «Экспорт Беларуси», её основные задачи.

This article is about the concept of import substitution, import substitution policy approaches, actual problems of import substitution in Republic of Belarus and priority areas of import substitution in various industries. The program «Export of Belarus» and its main tasks were considered as well.

В настоящее время интерес к политике импортозамещения возник в странах с переходной экономикой, так как они столкнулись с проблемой отрицательного сальдо платежного баланса, когда размеры импорта превышают размеры экспорта, а также с проблемой конкурентоспособности своих товаров на внешних рынках. И вот импортозамещение выступает в качестве возможного подхода к решению этой проблемы.

Импортозамещение – уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров. Импортозамещающая модель развития экономики является одним из приоритетов промышленной политики. Постепенный рост отрицательного торгового сальдо, увеличение государственного долга и снижение золотовалютных резервов обусловили необходимость организации производства импортозамещающих товаров в Республике Беларусь.

Максимальное задействование имеющихся производственных мощностей на основе их модернизации и переупаковки с учетом обновления и расширения номенклатуры вы-

пускаемой продукции, а также привлечение существующих в стране сопряженных производств и одновременное наращивание экспорта импортозамещающей продукции в связи с ограниченностью внутреннего спроса являются важнейшими подходами к политике импортозамещения.

Преимущественная реализация импортозамещающих проектов в регионах, имеющих незадействованные производственные мощности и соответствующие трудовые ресурсы, позволит использовать существующую социальную и производственную инфраструктуру при одновременном решении других целей социально-экономической политики с ориентацией на расширение использования местных ресурсов и других естественных конкурентных преимуществ Республики Беларусь.

При этом основным направлением импортозамещения должна быть организация производства тех видов продукции, которые востребованы и имеют высокую добавленную стоимость. Затраты на организацию таких производств дадут наибольшую отдачу по сравнению с организацией производства другой продукции, ориентированной на внутренние и внешние рынки. Наиболее высокая доля в импорте Республики Беларусь после нефтепродуктов, транспортных услуг и пищевых продуктов приходится на продукцию таких отраслей обрабатывающей промышленности, как химическое производство, производство машин и оборудования, металлургия, производство транспортных средств, производство резиновых и пластмассовых изделий, производство электронного и оптического оборудования.

Наибольший рост удельного веса местных видов топлива приходится на дрова, древесные отходы и торф. В связи с этим разрабатываются технологии производства углеродных адсорбентов на основе торфяного сырья и производство топливных гранул. В целях уменьшения импортных закупок каменного угля в организациях торфяной промышленности предусматривается реконструкция и технологическое перевооружение цехов для производства торфяных брикетов. Предполагается внедрение ветро-, гелио- и биогазовых установок, что позволит значительно увеличить долю альтернативных источников энергии в общем объеме энергетических мощностей, а также модернизация нефтеперерабатывающих заводов, предусматривающая создание комплексов глубокой переработки нефти, что позволит изменить ассортимент выпускаемой продукции в сторону увеличения доли светлых нефтепродуктов, роста объемов поставок сырья для химического комплекса, снижая тем самым их зависимость от импорта. В химической и нефтехимической промышленности предполагается создание новых видов полиэфирных, полиамидных и ПАН-волокон; новых видов полимерных материалов различного назначения, которые найдут применение в строительстве и автомобилестроении. В машиностроении ресурсы будут сконцентрированы на производстве продукции микроэлектроники и приборостроения, производстве автомобильной, карьерной, дорожной техники, автобусов, комбайнов, тракторов, сельскохозяйственной техники и производстве дизельных двигателей к ним.

В рамках Государственной целевой программы радиоэлектронной отрасли и приборостроения в организациях оптического и электронного приборостроения получит развитие производство лазерно-оптического оборудования, будут создаваться новые субмикронные и микроэлектронные устройства, микросхемы для построения цифровой телеаппаратуры, полупроводников, оптико-механического, контрольно-измерительного и сборочного оборудования для производства сверхбольших интегральных схем нового технологического уровня, формирования и переноса изображения. В черной металлургии основные усилия будут переориентированы с увеличения переработки металлургического сырья на совершенствование технологии производства, что позволит освоить новых виды изделий для качественного роста в отрасли, что базируется на дальнейшем развитии РУП «Белорусский металлургический завод».

Приоритетным направлением импортозамещения в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности является освоение выпуска новых видов отечественной продукции – газетной бумаги, древесностружечных плит улучшенного качества. В организациях легкой промышленности производство импортозамещающей продукции по-

требует внедрения прогрессивных и ресурсосберегающих технологий, таких как технология печати смесовых и полиэфирных тканей и трикотажных полотен с ремиссией, крашения тканей пигментными красителями, технология совмещенной полифункциональной отделки тканей; технология производства детских чулочно-носочных изделий с широкими технологическими возможностями различных переплетений и трехмерными элементами украшений.

Приоритетным направлением импортозамещения в строительном комплексе является развитие подотраслей, связанных с увеличением экспорта стекла полированного, щебня, плитки керамической и сантехкерамики, стеновых материалов и столярных изделий. Предусматривается расширить выпуск или организовать производство импортируемых материалов, сырья и изделий, не уступающих по качеству европейским аналогам.

В фармацевтической и микробиологической промышленности – создание производства субстанций высокоочищенных аминокислот, а также создание новых лекарственных средств на основе аминокислот, организация лекарств.

В результате выполнения национальных программ развития экспорта в Республике Беларусь созданы институциональная и нормативно-правовая база и система мер поддержки экспорта. Налажен диалог власти и бизнеса по выработке решений в сфере экономики и стимулированию деловой активности. Проведена, в том числе с помощью привлеченных инвестиций и кредитных ресурсов, модернизация базовых отраслей экономики.

Главной целью Программы «Экспорт Беларуси» является совершенствование национальной системы государственной поддержки экспорта в качестве важного элемента внешнеэкономических отношений Республики Беларусь, направленных на максимальное использование преимуществ международного разделения труда и процессов глобализации для достижения целей Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы и первого этапа Национальной стратегии, а также создания благоприятных условий для выполнения второго этапа Национальной стратегии.

Основными задачами Программы «Экспорт Беларуси» выступают:

1. Реконфигурация законодательства Республики Беларусь в сфере поддержки экспорта с учетом мировой практики и функционирования белорусской модели экономики.

2. Сохранение и расширение позиций Республики Беларусь на традиционных рынках, диверсификация торгово-экономических связей с различными регионами и сотрудничества с региональными объединениями, международными экономическими организациями.

3. Достижение цели по выполнению партнерами по ЕАЭС договоренностей о снятии барьеров, ограничений и изъятий в торговле отдельными видами товаров и оказании отдельных видов услуг, в первую очередь, в отношении энергоносителей, продукции сборочных производств, либерализации автомобильных перевозок и других чувствительных позиций. Снятие имеющихся санкций Европейского союза (ЕС) и США в отношении белорусских предприятий и недопущение их расширительного толкования.

4. Стимулирование производителей товаров и услуг к расширению товарной номенклатуры, совершенствование подходов к работе с малым и средним предпринимательством по экспортной тематике.

5. Формирование условий для стимулирования несырьевого, высокотехнологического, инновационного экспорта товаров и услуг, необходимых для реализации целей и задач второго этапа Национальной стратегии.

При определении критериев получения государственной поддержки базовыми принципами являются обеспечение равного доступа к инструментам поддержки для предприятий всех форм собственности, наращивание вклада малого и среднего предпринимательства в экспортный потенциал страны и стимулирование создания новых экспортоориентированных производств.

Путь к развитию экспорта заключается в росте инновационного потенциала предприятий через развитие национальной системы образования и научного обеспечения, создание системы преференций, включая меры институционального и стимулирующего характера. Первоочередное внимание должно уделяться производителям инновационных и высокотехно-



гичных товаров и инновационно-активным и научным организациям. В ходе определения приоритетных направлений развития высокотехнологичного и инновационного экспорта следует учитывать мировые технологические тренды широкого применения мобильного интернета и интернет-маркетинга, автоматизации деятельности в интеллектуальной сфере, облачных технологий хранения информации и работы с большими массивами данных, 3D-печати, робототехники, био- и нанотехнологий, новых технологий в сфере добычи и переработки нефти и газа, технологий хранения энергии, технологий использования источников возобновляемой энергии.

Одним из показателей интеграции страны в мировую экономику является ее участие в глобальных цепочках стоимости. Фрагментация производства отразилась на торговле промежуточными товарами, увеличивая спрос на специализированную продукцию и услуги, делая разделение труда все более сложным и динамическим, а также вызывая рост и усиление вертикальной интеграции компаний. Однако при этом необходимо учитывать влияние глобальных цепочек стоимости на формирующиеся рынки. Если в рамках данных цепочек будет сборка с низкой добавленной стоимостью или оказание простых услуг, это приведет к попаданию национальных предприятий низкоприбыльные и ограниченные с точки зрения возможности использования интеллектуальных ресурсов сегменты глобальных цепочек стоимости.

Высокая степень внешнеторговой открытости белорусской экономики и участие страны в глобальных цепочках стоимости на основе подхода, предложенного Sturgeon and Memedovic, который предполагает модификацию классификации товаров в рамках широких экономических категорий. При этом инвестиционные и потребительские товары объединяются в группу «готовая продукция», которая, как правило, производится в «головных компаниях» в глобальных цепочках стоимости, а из промежуточных товаров исключаются сырьевые товары, в частности, нефть и продукты ее переработки. Оставшиеся промежуточные товары делятся на специализированные и общие. Это делается для того, чтобы отделить в рамках обработанных промежуточных товаров те из них, которые производятся поставщиками в рамках глобальных цепочек стоимости для изготовления готовой продукции. К ним, согласно методике Sturgeon and Memedovic, относятся специализированные товары, используемые для производства определенных и достаточно ограниченных видов продукции. По большей части – это комплектующие для производства самолетов, автокомпоненты, детали и компоненты электроники. При этом последние две группы занимают наибольший удельный вес в торговле обработанными промежуточными товарами и являются одним из основных факторов развития цепочек стоимости. Еще одной группой товаров, влияющих на глобальные цепочки стоимости, являются детали одежды и обуви.

Для анализа участия Республики Беларусь в глобальных цепочках стоимости рассматривалось изменение удельного веса в мировом экспорте следующих групп товаров: автокомпоненты, детали и компоненты электроники, а также детали одежды и обуви. Данные по Беларуси сравнивались с сопоставимыми странами Центральной и Восточной Европы, которые выбирались исходя из следующих критериев: состав экспортной корзины, ВВП на душу населения, численность населения, человеческий и физический капитал. К таким странам относятся Чехия и Венгрия. При проведении анализа к ним была добавлена Польша. Для сравнения также были рассчитаны данные об изменении доли Беларуси и сопоставимых стран в мировом экспорте готовой одежды и обуви, текстиля, электроники и транспортных средств [1].

Как отмечалось ранее, участие в глобальных цепочках стоимости способствует не только доступу к новым технологиям, но и содействует внедрению передовых стандартов и систем контроля, а также технологическому обучению, повышая конкурентоспособность продукции.

### **Литература**

1. Благуш, И.С. Реализация экспортного потенциала промышленности Республики Беларусь: тенденции, факторы, перспективы / И. С. Благуш, Н. Я. Кажуро // Наука и техника. – 2019. – Т. 18, № 1. – С.75-82.

**Т. В. Кривицкая, И. В. Страпко, В. И. Микитюк**  
**Брестский государственный технический университет, г. Брест,**  
**Республика Беларусь**

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО  
РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**T. Krivitskaya, I. Strapko, V. Mikityuk**  
**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

**PROBLEMS AND PROSPECTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT  
OF THE REPUBLIC OF BELARUS**

В данной статье проведен краткий анализ состояния и перспектив развития инновационной деятельности в Республике Беларусь, в ходе которого выявлена необходимость пересмотра понимания термина «инновация» на законодательном уровне. А также сформулирован ряд предложений по способствованию активизации инновационной деятельности в Республике Беларусь.

This article is the short analysis of the status and development prospects of an innovative activity in the Republic of Belarus, which helps to identify need to revise the understanding of the term «innovation» at the legislative level. It also contains number of suggestions for promoting activation of an innovative activity in the Republic of Belarus.

Сегодня одной из важнейших тенденций развития мировой экономики является ускорение темпов научно-технологического прогресса, сопровождаемое усилением борьбы за технологическое лидерство и новые ниши на мировом рынке высокотехнологичной продукции. Основу мировой экономики образуют инновационные технологии, базирующиеся на внедрении новых знаний и информации [1]. Регионально ориентированные меры Европейской комиссии с каждым программным периодом все теснее увязываются с мерами по стимулированию инновационной активности в регионах [2]. Более того, для количественной оценки инновационной деятельности регионов в Европейской комиссии уже длительное время используется «региональное инновационное табло», позволяющий отслеживать достигнутый уровень их инновационного развития, слабые и сильные стороны, что способствует повышению качества разрабатываемых программ.

Для активизации инновационного процесса в экономике необходимо наличие определенных предпосылок, которые составляют основу его слаженного и эффективного функционирования. Республика Беларусь стремится участвовать в различных международных организациях (ООН, МВФ, МБРР, МФК, МАГИ и др.) и объединениях (СНГ, СГ, ЕАЭС), поскольку только таким образом она способна представить свое видение международных и региональных проблем.

При всей многовекторности внешней политики страны, безусловно, превалирует направление в сторону Российской Федерации, что оказывает влияние на социально-экономическое развитие как страны в целом, так и отдельных ее регионов, причем как положительное, так и отрицательное, что мы можем наблюдать в последнее время. Что же касается научно-технического и инновационного сотрудничества, то оно направлено на поддержку реализации приоритетных проектов государственной важности; активное продвижение научно-технической продукции на мировом рынке; обучение кадров и развитие национального научно-технического потенциала; привлечение иностранных источников финансирования в национальную научно-техническую сферу [3].

Для построения динамично развивающейся экономики необходима эффективная национальная инновационная система, которая учитывает возможности, перспективы и потребности страны с учетом необходимости ее конкурировать на международной арене.

Жизненный цикл инновации представляет собой определенный период времени, в течение которого инновация обладает как активной жизненной силой и приносит государству доход, так и теряет свою значимость в процессе производства. Таким образом, прогнозиро-

вание жизненного цикла инновационной продукции позволяет в дальнейшем проанализировать соответствие действительного состояния продукции желаемому и вовремя корректировать жизненный цикл продукции.

Инновационная политика любого государства есть объединение форм, методов и направлений воздействия государства на деятельность конкретных организаций с целью выпуска новых видов продукции и технологии.

Цели и направления деятельности инновационной политики каждого государства основываются на характерной особенности той или иной отрасли, ее производственно-экономического потенциала и уровня конкурентоспособности основной продукции.

Инновационная политика позволяет государству развиваться как современное государство, которое идет в ногу со временем. Она следит за возникновением современного оборудования и новых товаров и старается внедрить что-то новое на рынок. Благодаря инновационной политике появляется возможность усовершенствовать производственный сектор, улучшить качество и конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке. Американский экономист Джеймс Брайт отметил, что этот инновационный процесс соединяет в одно целое управление, предпринимательскую деятельность, экономику, технические условия.

Наиболее важным фактором, отражающим инновационную активность страны и влияющим на интенсивность инновационных процессов, является восприимчивость к инновациям. В Республике Беларусь разработана системы показателей инновационного развития. Чтобы оценить инновационный потенциал страны, используются показатели коммерциализации. Эта оценка очень важна для дальнейшего инновационного развития, так как, зная уровень инновационного потенциала, есть возможность оценить как положительные, так и отрицательные аспекты, которые влияют на развитие инноваций и экономики в целом по стране. Важным показателем является научно-технический потенциал страны.

На сегодняшний момент в стране предполагается значительное повышение эффективности использования имеющегося интеллектуального потенциала, а также рост взаимодействия основных участников инновационного процесса: образования, науки и производства.

Каждый год подводятся итоги по повышению или понижению инновационного развития стран мира. Глобальный индекс инноваций рассчитан по методике международной бизнес-школы INSEAD, Франция. Глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index) – это глобальное исследование, оно сопровождает рейтинг стран мира по показателю уровня развития инноваций. Итоговый Индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране.

Нахождение стран в глобальном рейтинге по глобальному индексу инноваций свидетельствует в первую очередь о высоком и качественном инновационном развитии стран в сфере производства инновационной продукции и во - вторую о том, что эти страны активно и тесно взаимодействуют в сотрудничестве с другими странами, которое создает также высокую конкурентоспособность данных стран.

Тенденции развития мировой экономики свидетельствуют о возрастающем влиянии науки на темпы экономического роста. Современная наука является реальным национальным ресурсом, который при наличии эффективной государственной поддержки способствует быстрому росту экономики, укреплению суверенитета и безопасности страны.

По словам Президента Республики Беларусь, страны, генерирующие новые знания, имеют преимущества в коммерческой реализации этих идей. Более того, те, кто первым распространяет технологии, занимают лидирующие позиции в мире.

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 ресурсов, из-за отсутствия мотивации и научной цели, высокой доли бюджетного финансирования по сравнению с частным капиталом.

Для увеличения уровня ВВП и основных средств в экономике необходимо повышать инновационную активность предприятий.

Однако в этом плане существует масса препятствий, таких как:

- использование на промышленных предприятиях морально устаревшего оборудования;
- недостаток собственных денежных средств у предприятий, высокие стоимость инноваций и ставки по банковским кредитам существенно снижают инновационную активность;
- ограниченный платежеспособный спрос на внутреннем рынке на передовые технологии и нововведения;
- недостаток квалифицированных кадров для осуществления всех этапов инновационного процесса;
- несовершенство законодательной базы в области инновационной деятельности;
- преобладание программно-целевого подхода в управлении инновационными процессами;
- недостаточное распространение современных механизмов коммерциализации технологических нововведений и выведения их на рынок, медленное формирование рынка инновационной продукции.

Наличие целого ряда проблемных аспектов предопределяет объективную необходимость комплексного подхода к их решению. Должен функционировать механизм, который будет направлен на устранение препятствующих инновационной активности факторов и одновременно на ее стимулирование. Основными инструментами-рычагами данного механизма должны стать финансовые, организационные, правовые меры, направленные на разрешение назревших проблем, которые препятствуют повышению инновационной активности белорусских предприятий. Главными ускорителями экономического роста являются: увеличение объема имеющихся ресурсов, повышение их качества, совершенствование технологии. Таким образом, сосредоточение внимания на внешних связях и механизмах привлечения иностранных ресурсов для инновационного развития экономики представляется важным в условиях усиления процессов в инновационной деятельности.

### **Литература**

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития для Республики Беларусь на период до 2030 года // Экономический бюллетень. – 2015. – №4. – 100 с.
2. Фатеев, В.С. Инновационная, промышленная и региональная политики Европейского союза: опыт применения и новые перспективы их координации в 2014–2020 гг. / В.С. Фатеев // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы V Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 17–18 мая 2012 г.: в 2 т. – Минск: БГЭУ, 2012. – Т. 1. – С. 217–218.
3. Антонов, В.А. Опыт инновационного сотрудничества Российской Федерации и Республики Беларусь в условиях становления Союзного государства / В.А. Антонов, А.Н. Корнеев // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – № 4 (23), июль – август 2014. – С.1-24.

**М. П. Мишкова, Т. В. Кичаева**  
Брестский государственный технический университет, г. Брест,  
Республика Беларусь

### **ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОТОКА В ЦЕПИ ПОСТАВОК**

**M. Mishkova, T. Kichayeva**  
Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus

### **DOCUMENTARY SUPPORT OF FINANCIAL FLOW IN SUPPLY CHAIN**

В статье рассмотрены вопросы документального сопровождения финансового потока цепи поставок посредством применения различных форм расчетов. Проведена оценка применяемых форм расчетов с позиции возможности ускоренного продвижения финансового потока, определены их преимущества и недостатки.

The article discusses the issues of documentary support of the financial flow of the supply chain through the use of various forms of settlements. An assessment of the applied forms of settlements from the perspective of the possibility of accelerated advancement of financial flow, their advantages and disadvantages

Исследуя финансовые потоки в цепи поставок, необходимо обратить внимание на качество и скорость информационного обеспечения посредством заключения экспортных договоров.

При заключении экспортного договора, связанного с куплей-продажей товаров, возникает ряд финансовых отношений, которые оформляются отдельными документами. Какие бы не возникали финансовые отношения в цепях поставок, без оформления документов, связанных с перевозкой товара, т. е. транспортных документов перевозчика, их осуществить невозможно. Транспортному документу перевозчика отводится одно из центральных мест при осуществлении расчетов за страхование груза или при расчетах за сам товар. Таким образом, назначение транспортного документа в цепи поставок определяется не только отношением сторон по перевозке товара, но и отношением сторон по оплате за товар.

В соответствии с условиями договоров поставщик и покупатель, а также перевозчик определяют форму расчета. Все последующие финансовые расчеты ведутся о той форме, которую продавец и покупатель выбрали и отразили в своём договоре. В настоящее время в международной торговле используются различные формы финансовых расчётов. Для определения их значимости, недостатков и преимуществ в цепи поставок необходим анализ сути каждой из ниже рассмотренных форм расчета [1]:

**Аванс:** Данная форма по своей сути представляет собой предоплату, при которой покупатель по условиям договора переводит денежные средства за товар, продукцию, услугу продавцу или поставщику. Отгрузка товара или продукции, а также оказание услуги происходит после поступления оплаты, т. е. поступления денежных средств на счет продавца. При использовании данной формы расчетов недостатком для покупателя является отсутствие гарантии, что товар, продукция или услуга будет поставлен, выполнены в срок и надлежащего качества. Преимуществом для продавца является возможность сразу воспользоваться поступившими денежными средствами.

**Инкассо:** При данной форме расчетов продавец после отгрузки товара покупателю передает банку оформленные в соответствии с договором купли-продажи товарные документы вместе со своим инкассовым поручением. Банк проверяет правильность оформления инкассового поручения и затем пересылает их банку покупателя. Банк покупателя извещает покупателя и передаёт ему товарные документы продавца. Денежные средства поступают в банк покупателя, где они зачисляются на счёт банка продавца. После извещения от банка покупателя о зачислении на счёт банка продавца суммы валюты банк осуществляет расчёт с продавцом.

Преимуществом для продавца при данной форме расчетов будет то, что товарные документы не будут переданы покупателю, пока он не осуществит платеж или не акцептует вексель. Если этого не произойдёт, банк покупателя, если это определено договором, может: организовать получение товара, складирование, страхование или отправку товара продавцу. Минусы для продавца при данной форме: между временем отгрузки товара, передачей документов в банк и получением платежа может быть продолжительный срок. Это приводит, как правило, к замедлению оборачиваемости денежных средств продавца. Преимущество для покупателя заключается в том, что его финансовые ресурсы не связываются. Покупатель может проверить и товарные документы, и сам товар, и также отгрузить товар своему заказчику до того, как товар будет оплачен, продавцу.

**Документарный аккредитив:** Представляет собой независимое одностороннее обязательство банка за счет покупателя или за свой счет уплатить продавцу стоимость товарных документов или векселя при условии соблюдения всех условий аккредитива [2].

Так как данный вид финансовых расчетов в цепях поставок является наиболее распространенным, из-за его надежности рассмотрим его более детально. При этой схеме финансовых расчетов сторон договора купли-продажи документарным аккредитованием используется морской коносамент.

Преимущества для продавца: двойная гарантия платежа (от банка как независимое одностороннее обязательство на условиях аккредитива и от покупателя как обязательство по договору купли-продажи товаров). После сдачи документов, обусловленные аккредитивом, продавец быстро получает причитающуюся ему денежную сумму. Гарантия того, что платеж будет осуществлен только при условии отгрузки товара в соответствии с условиями договора, является неоспоримым преимуществом для покупателя.

Однако основным общим недостатком документарного аккредитива с использованием морского коносамента является длительный и сложный процесс передачи оригиналов коносамента. В некоторых случаях период передачи оригиналов через всех участников международной транзакции цепей поставок может достигать до 50 дней.

Открытый счет. Осуществляет в срок, установленный договором купли-продажи товара. Документы передают от продавца покупателю напрямую, минуя банк. Расчеты банков в обслуживании таких торговых транзакций, как правило, сводятся к роли платежного агента, обеспечивающего по поручению покупателя проведение платежа в пользу продавца.

Во внешней торговле применяется при длительных отношениях между партнерами в цепи поставок (при расчетах за многократные поставки товара мелкими партиями); между филиалами одной и той же фирмы, находящимися в разных странах. Преимущества для покупателя: товар не оплачивается до тех пор, пока не будет доставлен получателем. Минусы для покупателя: изымаются его средства на весь срок открытия аккредитива, он несет все расходы по проведению аккредитивной операции [3].

Сравнительный анализ форм международных взаиморасчетов приведен в таблице. 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ документационного сопровождения форм международных взаиморасчетов с точки зрения лучшего обеспечения скорости движения финансовых потоков

Виды форм международного взаиморасчета	Преимущества	Недостатки	Документы, сопровождающие финансовую операцию	Формат предоставления документа
Аванс	Для продавца: возможность сразу воспользоваться переведенными средствами	Для покупателя: отсутствие гарантий, что товар будет поставлен в срок и надлежащего качества	Копия инвойса, договор МКП, паспорт сделки (при необходимости)	В отсканированном формате – электронно через систему банк-клиент
Инкассо	Для продавца: товарные документы не будут переданы покупателю, пока он не осуществит платеж или не акцептует вексель. Для покупателя: данная форма взаиморасчетов не связывает финансовые ресурсы покупателя – может проверить и документы, и товар, и отгрузить товар до оплаты продавцу	Для продавца: между временем отгрузки товара, передачей документов и получением платежа может быть продолжительный срок. Это замедляет оборачиваемость средств продавца	Товарные документы, инвойс. Инкассовое поручение, паспорт сделки (при необходимости)	В отсканированном формате – электронно через систему банк-клиент
Документарный аккредитив	Для продавца: двойная гарантия продавца (от банка и от покупателя), быстрое получение денег после сдачи оригиналов документов. Для покупателя: гарантия того, что платеж будет произведен только за отгруженный товар и против предоставленных документов в соответствии с условиями договора	Для покупателя: изымаются средства на весь срок открытия аккредитива, несет все расходы по проведению аккредитивной операции. Общее: сложность взаиморасчетов, высокая стоимость, длительность взаиморасчетов может составлять до 50 дней	Оригинал коносамента (в 3-х экземплярах), инвойс, документы, оговоренные в аккредитиве, траты банка	Документы предоставляются в оригинале посредством отправки экспресс-почтой
Открытый счет	Для покупателя: товар не оплачивается до тех пор, пока не будет доставлен покупателю	Для продавца: отсутствие гарантий, что товар будет оплачен в срок	Копии товарных документов, инвойс – паспорт сделки (при необходимости)	В отсканированном формате – электронно через систему банк-клиент

Все вышеперечисленные формы взаиморасчетов активно и повседневно применяются в банковской практике при международных сделках. Большая часть платежей в мировой торговле осуществляется с помощью аккредитива. Так как из всех форм расчетов аккредитив является менее рискованным и более эффективным инструментом платежа [4]. В некоторых странах применение аккредитива является необходимым условием для осуществления ВЭД-деятельности.

На данный момент статус многих документов электронный, однако в международной цепи поставок до сих пор присутствует такой транспортный документ, как морской коносамент, который используется только в оригинале на бумажном носителе. Сложность использования оригинального коносамента прослеживается в схемах расчета сторон международного договора купли-продажи товаров с использованием документального аккредитива, при котором банки продавца и покупателя могут проводить денежные переводы, имея только оригиналы транспортных документов (коносаментов) на руках. Так же как и сам грузополучатель может принять груз только при предъявлении оригинала коносамента. В свою очередь отправка оригиналов коносаментов между контрагентами из разных стран может занимать от 10 до 40 дней. Таким образом, отправка и оборот оригинальных коносаментов может повлиять на длительность цикла международной цепочки поставок и оказать отрицательное влияние на эффективность цепочки поставок товара [5].

Правлением Национального банка Республики Беларусь 29 января 2018 года было принято постановление № 35 «О внесении изменений и дополнений в инструкцию о банковском переводе». Документом вводится новый вид банковского перевода – прямое дебетование счета, что позволит ускорить расчеты при регулярных платежах за работы, товары и услуги, повысить качество предоставляемых банками услуг при осуществлении безналичных расчетов. Такая форма расчетов также используется в государствах-участниках Евразийского экономического союза (Россия, Казахстан), а также в Польше, Германии и других странах. Чтобы инициировать платеж при прямом дебетовании счета, платежное требование бенефициара с указанием уникального номера акцепта предъявляется через обслуживающий банк в систему расчетов (передачи информации). Если в системе присутствует аналогичный номер акцепта плательщика, денежные средства списываются с корреспондентского счета банка плательщика в пользу бенефициара, а плательщик возмещает обслуживающему банку уплаченные денежные средства. Также можно вернуть платеж, совершенный посредством прямого дебетования счета, в течение трех банковских дней со дня его осуществления.

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что основные проблемы информационно-документационного сопровождения финансовых расчетов в цепи поставок вызваны, прежде всего, слабой организацией самого процесса международной цепи поставок, длительным циклом и низкой скоростью продвижения товаров и услуг, которые возникают из-за необходимости перекладывать бумаги как внутри организаций-участников, так и между всеми контрагентами в цепи поставок [6]. При этом известно, что количество контрагентов в крупных компаниях может насчитываться до сотни. Ключевое решение кроется в двух областях – автоматизации внутреннего процесса цепи поставок и сжатии общего времени цикла международной цепи поставок.

Таким решением может стать создание в Республике Беларусь новой интегрированной информационной платформы – некоей системы, наподобие SWIFT (для перемещения средств в межбанковской системе), которая будет выступать в качестве регистра для обмена электронными сообщениями. Конечной целью данной платформы должна стать открытость системы, которой может воспользоваться каждый участник международной торговой сделки. При этом такая система должна быть нейтральной, автономной, надежной и независимой. Она представит собой открытую интегрированную платформу для обеспечения безбумажного документооборота всеми субъектами цепи поставок: закупщиками, продавцами, логистическими структурами, банками, страховщиками, агентами и государственными органами контроля.

### **Литература**

1. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Вышэйш. шк., 2016. – 407 с.
2. Васильев, И. Д. Финансы: учебник для вузов. – Минск: БГТУ, 2017. – 323 с.
3. Бочаров, В. В. Механизмы развития предпринимательства. – Москва: ИНФРА, 2016. – 75 с.
4. Киреева, Н. С. Лизинг в логистике: монография / Н. С. Киреева. – М. : Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2012. – 211 с.
5. Тишкова, А. П. Финансовые рынки. Проблемы и перспективы в Беларуси. – Минск: БГТУ, 2016. – 103 с.
6. Мишкова, М. П. Logistic approach to management of cash flows and financial results / М. П. Мишкова // Логистические системы в глобальной экономике : материалы Междунар. науч.-практ. конф., 2 марта 2018 г., Красноярск / Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. – Красноярск, 2018. – С. 27–30.

**Л. О. Кулакова, Е. С. Король, Д. О. Делендик, З. Д. Расторгуев**  
**Брестский государственный технический университет, г. Брест,**  
**Республика Беларусь**

### **ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**L. Kulakova, E. Korol, D. Delendik, Z. Rastorguev**  
**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

### **TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE SPHERE OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

В данной статье рассматриваются перспективы, основные направления развития ИТ-сферы в Республике Беларусь. Особое внимание обращено к инновационному вектору в ИТ-сфере, известному как Internet of Things. Представлены примеры успешной реализации данного направления белорусскими ИТ-компаниями.

This article discusses the prospects and the main directions of the development of the IT sphere in Belarus. Particular attention is paid to the innovative direction in the IT sphere, known as Internet of Things. Examples of successful implementation of this direction by Belarusian IT companies are presented in the article.

На протяжении последних лет в Республике Беларусь стремительно развивалась индустрия информационных технологий, и в настоящее время она достигла достаточно высокого уровня. Беларусь и ее прорыв в ИТ уже заметили многие мировые СМИ, среди которых: Reuters, Euronews, The Wall Street Journal, Forbes [3]. Весомый вклад в растущую популярность ИТ-сферы в Беларуси внес Указ № 8 «О развитии цифровой экономики», принятый Президентом Республики Беларусь в 2018 году. Принятие этого довольно революционного закона подчеркивает роль, которую играет белорусская ИТ-отрасль в целом, а также крупнейший ИТ- центр страны - Парк высоких технологий (далее-ПВТ) в социально-экономическом развитии страны.

На долю сектора информационных технологий приходится 10,5% ВВП в секторе услуг и 5,1% от общего ВВП Беларуси. Беларусь также входит в число мировых лидеров по экспорту ИТ-услуг на душу населения. С 2005 по 2018 годы экспорт ИТ-услуг и продуктов вырос почти в 30 раз (24,7 млн долларов в 2005 году и 1586 млн долларов в 2018 году) [1].

Наряду с другими высокотехнологичными странами, Беларусь становится поставщиком услуг по разработке программного обеспечения с устоявшейся историей и репутацией для международных и иностранных компаний-клиентов. В рейтинге Международного союза электросвязи Measuring Information Society Report, дающем оценку развития сектора информационных технологий, Беларусь занимает 32-е место среди 193 стран (2017).



Развитие IT-индустрии в Беларуси поддерживается сильной образовательной базой с большим количеством отраслевых специальностей в более чем 15 белорусских вузах. Основные поставщики IT-специалистов в Беларуси:

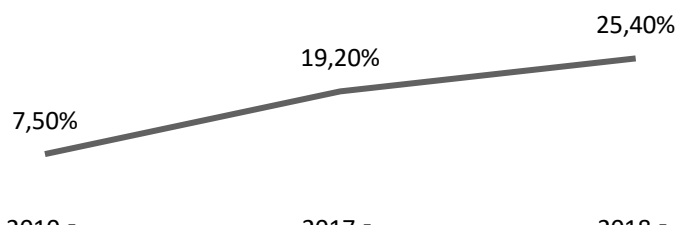
- Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники – 37 %,
- Белорусский государственный университет – 27 %,
- Гродненский государственный университет имени Янки Купалы – 6 % [2].

10 компаний из рейтинга крупнейших софтверных компаний мира Software 500 имеют офисы разработки в Беларуси – EPAM (107), Bell Integrator (281), IBA (281), Itransition (368), Coherent Solution (393), SoftClub (409), Artezio (416), Intetics (419), Oxagile (456), IHS (482). Белорусские разработчики оказывают IT-услуги крупнейшим корпорациям и организациям мира (Samsung, НТС, Лондонская фондовая биржа, Всемирный банк, Microsoft, Coca-Cola, Toyota, Google, British Petroleum и др.) [4].

Если говорить о развитии IT-индустрии в городах Республики Беларусь, то лидирующую позицию неизменно занимает Минск, на долю которого приходится около 88% от общего рынка IT-сферы в Беларуси. Белорусский парк высоких технологий создан в Минске и является крупнейшим IT-кластером в Беларуси. Большинство IT-компаний, зарегистрированных в ПВТ, расположены в Минске. Таким образом, белорусская «IT-карта» остается моноцентрической [4]. Мобильные приложения, созданные резидентами белорусского Парка высоких технологий, используются более чем в 190 странах мира. Среди них – Viber, MSQRD, MAPS.ME, Flo и другие.

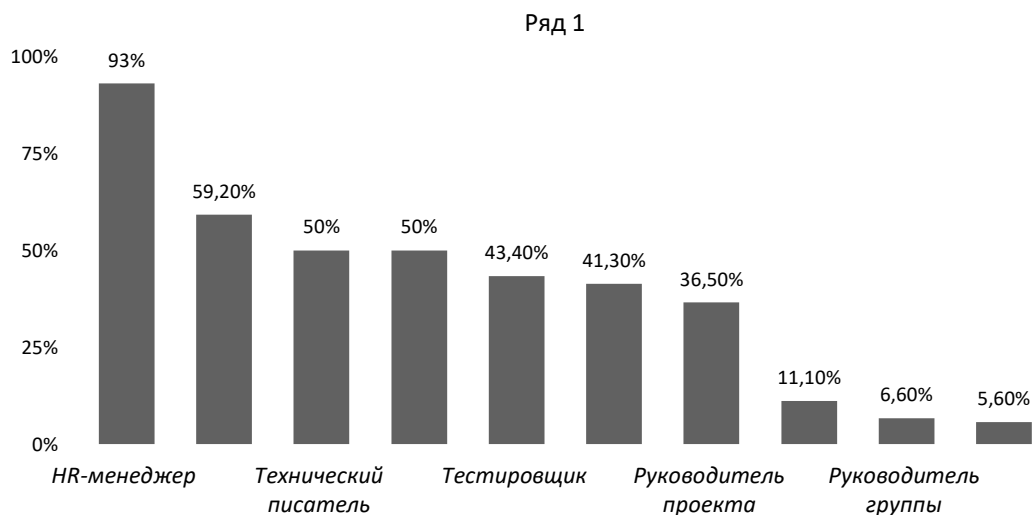
При сотрудничестве компании EPAM Systems и Брестского государственного университета им. А. С. Пушкина в Бресте создана совместная научно-учебная компьютерная лаборатория. Количество специалистов в Гродно и Бресте составляет 2,7% и 2,9%, соответственно.

Необходимо отметить ещё одну интересную тенденцию. В последнее время стремительно растет число женщин в сфере информационных технологий. Согласно показателям за 2016 год, на долю женщин приходилось 7,50% (с 2010 выросло на 11,7%), и, по данным за 2018 год, их число в отрасли достигло 25,40% [1].



**Рисунок 1 – Динамика доли женщин в IT-индустрии**

Самыми популярными специальностями среди женщин в IT стабильно остаются HR-менеджер, бизнес-аналитик, тестировщик и технический писатель. Доля женщин самых популярных специальностей в IT -сфере представлена на рисунке 2.



**Рисунок 2 – Доля женщин в наиболее востребованных специальностях**

Согласно статистическим данным, средний возраст специалистов IT-отрасли к 2018 году вырос с 28 до 29 лет [1].

В 2017 году 60,5% приходилось на долю аутсорсинговых IT-компаний (компании, которым передают некоторые бизнес-процессы и производственные функции иным компаниям, специализирующимся на них) и 39,5% – на долю продуктовых компаний, (занимающиеся разработкой собственных продуктов) [3]. Шесть компаний-резидентов ПВТ вошли в список лучших провайдеров услуг аутсорсинга (согласно рейтингу 2017 Global Outsourcing 100) – Bell Integrator, Ciklum, EPAM, IBA Group, Intetics и Itransition [1].

Большинство отечественных IT-компаний стремится разработать свои собственные программные продукты. Данную тенденцию также поддерживает большое количество новых небольших компаний и стартапов. Также белорусские IT-компании предлагают аутстаффинговые и аутсорсинговые услуги.

Кроме того, появляются компании смешанной модели, которые совмещают предыдущие две – разрабатывают приложения под заказ и параллельно создают свои продукты. Чаще это касается мобильных разработчиков. Данная стратегия позволяет им сохранять устойчивость и кадры на длинной дистанции.

Если говорить о сферах разработки, то наиболее популярными среди белорусских специалистов являются такие, как Mobile Development, E-commerce и Fintech. E-commerce составляет – 26,8%, Mobile Development – 22,1%, Fintech – 15,6%, Games – 10,6%, и Media соответственно – 9,8% [2].

Одной из ближайших и наиболее многообещающих перспектив развития сферы информационных технологий в Беларуси является такое направление, как «Internet of things». Это концепция подключения любого устройства к Интернету и другим устройствам. Internet of things представляет собой гигантскую сеть взаимосвязанных вещей и людей, которые собирают и обмениваются данными о том, как они используются, и об окружающей их среде.

Internet of things включает в себя большое количество объектов различных форм и размеров – от интеллектуальных микроволновых печей, которые автоматически готовят еду в течение необходимого промежутка времени, и автомобилей с автоматическим управлением, чьи сложные датчики обнаруживают объекты на их пути, до носимых фитнес-устройств, которые измеряют сердцебиение и количество шагов, затем используют информацию, чтобы предложить планы упражнений, адаптированные для пользователя.

Устройства и объекты со встроенными датчиками подключены к платформе Internet of Things, которая объединяет данные с различных устройств и применяет аналитику для обмена наиболее ценной информацией с приложениями, созданными для удовлетворения конкретных потребностей.

Благодаря передовой аналитике появляется возможность сделать процессы более эффективными. «Умные» объекты и системы означают, что можно автоматизировать определенные задачи.

Сфера Internet of things активно развивается в Республике Беларусь. Многие IT-компании представили свои инновационные разработки. К ним относятся EPAM Systems, которая разработала собственную платформу IoT, послужившую основой для проекта «умная» теплица GreenHouse [3]. Ещё одна белорусская компания IBA Group занимается внедрением своей разработки payBYcard, которая представляет собой сервис по приёму безналичных платежей при помощи смартфона. Также специалисты IBA Group внедрили и обслуживают электронную систему оплаты проезда в общественном транспорте [4].

Таким образом, IT-сфера в Республике Беларусь уже сегодня является мощнейшим и перспективным драйвером дальнейшего продвижения экономики в направлении её цифровизации.

### Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/> – Дата доступа: 01.11.2019.
2. Официальный сайт Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.belarus.by/ru/business/doing-business/it-belarus> – Дата доступа: 01.11.2019.

3. Белорусское сообщество бизнес и системных аналитиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://analyst.by/news/it-belarusi> – Дата доступа: 01.11.2019.

4. High-Tech Club [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.kv.by/news/> – Дата доступа: 01.11.2019.

**И. В. Галкина**

**Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель,  
Республика Беларусь**

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**I. Galkina**

**Belarusian State University of Transport, Gomel, Republic of Belarus**

### **STATE POLICY OF STIMULATION OF ECONOMIC GROWTH IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

Рассмотрены проблемы экономического роста Республики Беларусь и основные способы государственного регулирования и стимулирования экономического роста.

The problems of economic growth of the Republic of Belarus and the main ways of state regulation and stimulation of economic growth are considered.

Одной из центральных проблем национальной экономики является достижение непрерывного и устойчивого экономического роста. Увеличение темпов экономического роста служит основой решения большинства социально-экономических проблем, выступает главным фактором цивилизационного прогресса и результатом развития науки и техники. Параметры экономического роста и их динамика широко используются для характеристики развития национальных хозяйств и в государственном регулировании экономики. Содействие увеличению темпов экономического роста является одной из основных задач экономической политики государства.

Под экономическим ростом следует понимать долгосрочную тенденцию увеличения потенциального выпуска, соответствующего состоянию полной занятости [1]. Для характеристики экономического роста используются показатели прироста ВВП, причем не номинального, а реального. Это значит, что увеличение ВВП за счет более высоких цен текущего периода не может рассматриваться как экономический рост. Экономический рост оказывает существенное влияние на целый ряд важнейших макроэкономических процессов: стабильность цен, уровень занятости населения, равновесие внешнеторговых операций, реальный ВВП. Общими показателями экономического роста являются:

– увеличение реального ВВП за определенный период времени (прирост экономического потенциала);

– увеличение реального ВВП на душу населения за определенный период времени (прирост уровня жизни).

Способность экономики к росту определяется рядом факторов. Прямые факторы (факторы предложения) делают рост физически возможным:

– количества и качества природных ресурсов;

– количества и качества трудовых ресурсов;

– объема основного капитала;

– технологии и организации производства;

– уровня развития предпринимательских способностей в обществе.

Опыт ряда стран показывает, что наличие природных и трудовых ресурсов не является решающим фактором экономического роста.

К косвенным факторам роста (факторы спроса и распределения) относят:

- степень монополизации рынка;
- состояние налогового климата в стране;
- эффективность кредитно-банковской системы;
- действующую систему распределения дохода и т. д. [1].

Различают экстенсивный и интенсивный типы экономического роста. Экстенсивный фактор роста реализуется за счёт количественного увеличения ресурсов. Интенсивные факторы экономического роста определяются совершенствованием и повышением качества систем управления, технологий, использованием инноваций, модернизацией производств и повышением качества человеческого капитала. Принято считать, что преимущественно интенсивный рост имеет место в том случае, если более 50 % прироста производства достигнуто за счет интенсивных факторов. Если же свыше 50 % прироста обеспечено за счет вовлечения в производство новых ресурсов, то говорят о преимущественно экстенсивном росте. Для Республики Беларусь характерен преимущественно экстенсивный тип экономического роста.

На сегодняшний день все большее распространение получает концепция инновационного экономического роста, который базируется на развитии предпринимательской инициативы в сфере рыночной, научно-технической и организационно-экономической деятельности. По своему содержанию инновационный тип роста есть модификация интенсивного роста, поскольку оба они опираются на качественное совершенствование факторов производства.

Критериями качества экономического роста выступают:

- устойчивость экономического роста;
- комбинация отраслей, обеспечивающая экономический рост;
- инновации;
- рост эффективности производства;
- рост благосостояния населения.

Главной целью социально-экономического развития Республики Беларусь является восстановление сбалансированного экономического роста и повышение на этой основе уровня и качества жизни населения. Это обуславливает исключительное положение данного показателя в системе прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития республики.

В последнее время в Республике Беларусь наметилась тенденция снижения темпов экономического роста. Министерство финансов Республики Беларусь прогнозирует рост ВВП по итогам 2019 года на уровне 2,9 % [2]. Наблюдаемые сейчас неблагоприятные тенденции в динамике количественных макроэкономических показателей являются непосредственным следствием более серьезной негативной тенденции снижения эффективности белорусской экономики. Главными сдерживающими факторами развития, по мнению специалистов Всемирного банка, являются: обслуживание и погашение государственного долга (3,6 млрд USD в 2019 году) и волатильность цен на сырьевые товары. Основной задачей экономической политики государства в ближайшей перспективе станет преобразование нынешнего циклического восстановления экономики в структурный устойчивый рост [3].

Политика экономического роста представляет собой часть экономической политики государства или созданных им специальных институтов власти, которые осуществляют подготовку системообразующих регуляторов для достижения определенных национальных целей. Государственная политика экономического роста базируется на анализе тенденций, установлении закономерностей, выявлении факторов и оценке степени их влияния на рост национальной экономики. Все факторы экономического роста имеют свои особенности, связанные с взаимодействием государства и предпринимательства. Предпринимательские инновационные решения должны сочетаться с государственным регулированием экономики, разработкой общей стратегии социально-экономического развития, формированием определенных приоритетов в научно-технической, структурной и социальной политике.

Кроме того, по критерию факторов экономического роста можно выделить следующие виды государственной политики: стабилизации, интенсификации, внешнеэкономической экспансии.

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы подчеркивается, что восстановление экономического роста предполагается обеспечить за счет активной модернизации базовых отраслей и ускоренного формирования новых высокотехнологических секторов экономики. При этом ядром инновационно ориентированной экономики станут высокотехнологичные производства, создаваемые в индустриальном парке «Великий камень», Парке высоких технологий, Национальной академии наук Беларуси.

Сегодня как никогда возникает необходимость в пересмотре направлений экономической политики и методов регулирования экономического роста. В целях стимулирования экономического роста государство может использовать следующие инструменты:

- улучшение инвестиционного климата;
- повышение доступности кредитных ресурсов;
- содействие решению инфраструктурных проблем;
- повышение производительности труда;
- содействие занятости населения;
- увеличение доходов экономических субъектов;
- сокращение обслуживания государственного долга;
- снижение оттока капитала;
- сужение сферы теневого бизнеса и т. д.

Эта политика государства должна быть скоординирована с бюджетно-налоговой, кредитной и другими видами экономической политики.

В современных условиях перед Республикой Беларусь стоит задача изменить качество экономического роста, стать страной, обеспечивающей экономический рост за счет наукоемких факторов, сформировать экономику инновационного типа. В связи с этим планируется оперативная реализация системных мер, направленных на активизацию новых факторов экономического роста, способных обеспечить его в принципиально новой внешнеэкономической реальности (снижение зависимости экономики от внешних факторов роста).

Для достижения устойчивого экономического роста необходимо решение следующих задач:

- формирование условий для развития человеческого потенциала;
- модернизация организационно-экономических механизмов;
- развитие предпринимательской инициативы;
- усиление мотивации к эффективной работе;
- повышение ответственности работников за результаты труда;
- формирование эффективной инновационной системы.

Необходимо обеспечить сбалансированное развитие экономики за счет роста совокупной факторной производительности, повышения эффективности использования всех видов ресурсов и снижения затрат, совершенствования институциональной структуры экономики. Еще одним направлением государственной политики содействия экономическому росту должно стать стимулирование технического прогресса путем поощрения научных исследований, развития патентной системы, которая дает временную монополию изобретателю; проведение налоговой политики, частью которой могут быть льготы научно-исследовательским организациям, а также перевод ряда фундаментальных исследований на бюджетное финансирование. Такие мероприятия государства важны потому, что это единственный источник роста ВВП в долгосрочном периоде.

Последовательная реализация разработанных мер экономической политики может в среднесрочной перспективе привести к ускорению годовых темпов прироста ВВП до 3,5 % или еще более высоких показателей. После принятия Декрета о развитии цифровой экономики предполагается, что в 2019 году четверть экономического роста Беларуси может быть обеспечена ИТ-сектором.

Таким образом, экономический рост признан общемировой ценностью и означает важнейшую цель социально-экономической политики государства. Новая долгосрочная стратегия развития экономики должна ориентироваться не только на объемные показатели роста ВВП и производительности труда, а также на качественные показатели макроэкономической динамики. В нынешних условиях необходим переход от тактики выживания к стратегии, ориентированной в будущее, в новое качество экономического роста.

### **Литература**

1. Макроэкономика: курс интенсив. подгот. / И. В. Новикова [и др.]; под ред. И. В. Новиковой, Ю. М. Ясинского. – Минск : Тетралит, 2013. – 304 с.
2. Минфин: рост ВВП в 2019 году составит 2,9 % [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sputnik.by/economy/20191104/1043167011/Minfin-rost-VVP-v-2019-godu-sostavit-29.html>. – Дата доступа: 04.11.2019.
3. Рост экономики Беларуси: осторожный оптимизм ВБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/rost-ekonomiki-belarusi>. – Дата доступа: 04.11.2019.

**Н. А. Прилуцкая**  
**Брестский государственный технический университет,**  
**г. Брест, Республика Беларусь**

### **ДОСТУПНОСТЬ ПРОЦЕДУР БАНКРОТСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ДЛЯ ЕГО УЧАСТНИКОВ: СРАВНЕНИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ И ПРОЕКТИРУЕМОЙ МОДЕЛИ**

**N. Prylutskaya**  
**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

### **AVAILABILITY OF BANKRUPTCY PROCEDURES IN THE REPUBLIC OF BELARUS FOR ITS PARTICIPANTS: COMPARISON OF THE CURRENT AND DESIGNED MODEL**

Статья посвящена аспектам института несостоятельности и банкротства в Республике Беларусь. Внимание уделяется сбалансированности прав кредитора и должника при возбуждении дела.

The article focuses on the aspects of the institution of insolvency and bankruptcy in the Republic of Belarus. Attention is paid to the balance of the creditor's and the debtor's rights during the initiation of the case.

Устойчивое функционирование социально-экономических систем опирается на действующие социальные, правовые и экономические институты. Одним из базовых институтов современной экономики является институт несостоятельности и банкротства (далее ИНБ). Его функция состоит в создании универсальных, обязательных и прозрачных условий прекращения деятельности или восстановления предприятия в результате непреодолимого кризиса.

ИНБ в Республике Беларусь формируется в 1991 г. с появлением «Закона о несостоятельности и банкротстве». В настоящий момент действует Закон «О экономической несостоятельности (банкротстве)» № 415-З от 13.07.2012 [1], отдельные положения его продолжают развиваться. 13 июля 2016 Проект нового закона «О несостоятельности и банкротстве» [2] поступил в Палату представителей [3] и вынесен на обсуждение экспертного и делового общества. Разберемся, в какой мере существующий и проектируемый законы составляют основу эффективного ИНБ.

Одной из важнейших характеристик эффективного ИНБ, очевидно, должна являться симметричность. По мнению автора, это включает в себя транспарентность; одинаковую доступность – возможность инициирования процедур любым из возможных участников (должник, кредитор, государственные органы) и сбалансированные возможности участия в процессе.

Прозрачность и одинаковая доступность механизма разрешения долга всем участникам важны с экономической точки зрения, так как обеспечивает конкуренцию среди доноров и реципиентов финансовых ресурсов по критерию эффективности финансового менеджмента. Они важны и с правовой точки зрения, так как формируют культуру делового оборота, императивной финансовой дисциплины и ответственного ведения бизнеса.

Ключевым этапом, показательным для понимания модели ИНБ в Республике Беларусь, является этап входа в процедуры несостоятельности и банкротства. Инициаторами могут быть кредиторы, должник, государственные органы. Рассмотрим, каковы возможности реализации своих прав участниками взаимоотношений при банкротстве на этапе входа в судебные процедуры.

Критериальными признаками несостоятельности в мировой практике являются неоплатность и неплатежеспособность.

Неоплатность – принципиальная неспособность удовлетворить каждого кредитора по причине превышения долгов над имуществом. Если в ИНБ встроены принцип неоплатности как открывающий процедуру, признать должника, грамотно балансирующего размером задолженности на уровне немного ниже стоимости активов, практически невозможно.

Критерий неплатежеспособности предполагает такое состояние должника, когда он прекращает платежи контрагентам по причине недостаточности краткосрочных активов в результате превышения заемного капитала над собственным. При длительном характере этого явления возникает устойчивая неплатежеспособность, которую суд может квалифицировать как несостоятельность или банкротство.

Период, в течение которого неплатежеспособность считается устойчивой, в различных правовых системах различен. Так, в Республике Беларусь установлен период 4 квартала, в Российской Федерации – 6 месяцев.

Согласно действующему закону, основанием для подачи заявления *должника* о своем банкротстве является его неплатежеспособность, имеющая устойчивый характер.

В Республике Беларусь законодательно принят единый методический подход к оценке платежеспособности субъектов хозяйствования [4], [5]. В соответствии с ним *неплатежеспособным* является предприятие, у которого одновременно коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеют значения менее нормативных. Критерием *неплатежеспособности, имеющей устойчивый характер*, является наличие одного из двух следующих условий: неплатежеспособность субъекта хозяйствования в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса, и наличие на дату составления последнего бухгалтерского баланса значения коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами, превышающего нормативное значение; наличие на дату составления последней бухгалтерской отчетности коэффициента обеспеченности обязательств активами, значение которого более 1.

Как видно, наличие временного лага длительностью в год и нормативное значение последнего коэффициента делают сомнительной своевременность и возможность получить кредитору удовлетворение требований.

Основаниями для подачи заявления *кредитора* являются одновременно:

1. Требование к должнику – частной организации в размере 100 базовых величин (**базовая величина по состоянию на ноябрь 2019 составляет 25,5 руб.**), и 2500 и более базовых величин в отношении особых категорий должников – градообразующих, государственных организаций и др.

2. Обращение в суд с требованием о взыскании с должника задолженности, получение Приказа экономического суда; возбуждение исполнительного производства и ожидание как минимум 3 месяца до тех пор, пока Приказ не будет исполняться либо в процессе принудительного исполнения будет установлен факт отсутствия у должника имущества, достаточного для удовлетворения предъявленных к нему требований.

3. Поиск достоверных, документально подтвержденных сведений о неплатежеспособности должника, имеющей или приобретающей устойчивый характер. Они есть только у кредиторов-банков и тех кредиторов, чьи договорные обязательства диспозитивно обусловлены регулярным предоставлением партнеру бухгалтерской документации, а также, если должник – акционерное общество, т. к. в этом случае публикация результатов финансово-хозяйственной деятельности обязательна.

Основанием для подачи заявления *должника* о своем банкротстве по действующему закону является его неплатежеспособность, имеющая устойчивый характер.

Таким образом, в экономическую основу ИНБ Республики Беларусь заложены признаки неплатежеспособности и элемент неоплатности как дополнительное обязательное условие. А правовую основу ИНБ составляют базовые принципы гражданского права о разумности и добросовестности партнера. Это презюмирует «доброкачественность» кредиторской задолженности должника, которая не всегда такой является, и вынуждает кредитора самостоятельно заниматься поиском и предоставлением доказательств неудовлетворительного финансового состояния должника, что затруднительно. Длительность необходимых процедурных сроков, имеющих отношение к диагностике, дополнительно уменьшает шансы добросовестного кредитора на взыскание и создает угрозу уже его неплатежеспособности, а впоследствии и банкротства.

В Проекте нового закона «О несостоятельности и банкротстве» предполагаются изменения оснований для подачи заявлений о банкротстве должником и кредитором.

Основаниями для подачи заявления *кредитора* являются одновременно:

1. Наличие задолженности:

1.1 по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих (работавших) по трудовым договорам (контрактам), и (или) физических лиц, работающих (работавших) по гражданско-правовым договорам, предметом которых являются выполнение работ, оказание услуг или создание объектов интеллектуальной собственности, в размере 1500 и более базовых величин;

1.2 наличие задолженности по обязательным платежам в размере 100 и более базовых величин, а если должник является градообразующей или приравненной к ней организацией, государственной организацией (организацией с долей государства) – в размере 3000 тысяч и более базовых величин;

1.3 наличие задолженности по денежным обязательствам в размере 500 базовых величин, а если должник является градообразующей или приравненной к ней организацией, государственной организацией (организацией с долей государства), – в размере 30000 и более базовых величин.

2. Обращение в суд с требованием о взыскании с должника задолженности, получение Приказа экономического суда; возбуждение исполнительного производства и ожидание как минимум 3 месяца до тех пор, пока Приказ не будет исполняться либо в процессе принудительного исполнения будет установлен факт отсутствия у должника имущества, достаточного для удовлетворения предъявленных к нему требований, а для сельхозорганизаций – не менее 12 месяцев.

Основанием для инициативной подачи заявления *должника* о своем банкротстве (то есть когда он вправе) по проектируемому закону является неспособность исполнить денежные обязательства, обязательные платежи или обязательства по выплате выходных пособий и оплате труда лиц в течение девяти месяцев со дня наступления установленного срока для их исполнения. В обязательном порядке заявление должника о банкротстве подается в суд, рассматривающий экономические дела, если стоимость имущества должника на первое число первого месяца текущего квартала недостаточна для расчета по обязательствам независимо от срока их исполнения.

Таким образом, очевидно, что в проектируемом законе при подаче кредитором и должником заявления в экономический суд о признании должника банкротом используется только принцип неплатежеспособности. Критерий неоплатности при этом используется дополнительно только в такой ситуации: превышение долгов над имуществом должника. Последний обязан подать заявление о признании себя банкротом.

Можно выделить следующие преимущества планируемых изменений в случае принятия нового закона:

1. Технически кредитору проще станет подавать заявление о признании должника банкротом.

2. Кредитор освобождается от необходимости сбора труднодоступной для него документированной информации о финансовых аспектах деятельности должника.

3. Экономические суды освобождаются от необходимости толкования финансовой информации и установления ее достоверности.



С экономической точки зрения можно ожидать, при прочих равных условиях, следующих эффектов: снижение трансакционных издержек кредиторов и суда (процессуальная экономия), ускорение входа в процедуры банкротства, уменьшение риска вымывания капитала, сохранение конкурсной массы. В целом в вопросе открытия процедур банкротства ИНБ становится более прокредиторским.

Однако необходимо отметить также и существенные негативные стороны проектируемых новшеств.

1. Значительно повышены пороговые значения задолженности должника перед кредиторами: в 5 раз в общем случае и в 12 раз для градообразующих и приравненных к ним. Это затрудняет вход кредитора в процедуры, открывает недобросовестным должникам возможности дробления контрактов для уменьшения возможности инициативы кредитора в будущем решения проблемы долга через механизм банкротства. Кроме того, это необоснованно увеличивает «внутривидовую конкуренцию» между обычными и специальными (градообразующими и приравненными к ним) должниками. В действующем законе разница пороговой суммы долга для инициирования кредитором банкротства специального должника по сравнению с обычным составляет 25 раз, в проектируемом законе она составляет уже 60 раз.

2. Дифференциация порогового значения долга для входа в процедуры кредиторов различных очередей представляется избыточной: кредиторы субординированы самим порядком их очередности в реестре, установленной законом. Для кредиторов первой и второй очередей достижение порога в 1500 базовых величин возможно только при объединении требований кредиторов. И даже в этом случае достичь требуемого для подачи заявления размера задолженности можно только в случае, если должник достаточно крупное предприятие. Самые социально уязвимые кредиторы оказываются незащищенными.

3. Установленный 9-месячный срок для предоставления должнику права на подачу заявления о несостоятельности фактически влечет за собой невозможность проведения санации, так как за 9 месяцев экономическое состояние должника может значительно ухудшиться.

Очевидно, что рассмотренные изменения в существующий порядок регулирования банкротства в аспекте входа в процедуры демонстрируют по формальным признакам движение к более прокредиторской модели. По содержанию в аспекте доступности, несомненно, возможности несистемных кредиторов значительно уменьшились.

Существующий в Республике Беларусь ИНБ выполняет свои концептуальные функции, но, по мнению автора, необходима его эволюция в сторону более прокредиторской модели и по форме, и по сути.

## Литература

1. Об экономической несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь от от 13.07.2012, № 415-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: [www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11200415](http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11200415). – Дата доступа: 08.11.2019.

2. Об экономической несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: Проект Закона Респ. Беларусь // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3941&p0=2016063001>. – Дата доступа: 08.11.2019.

3. Палата представителей Национального собрания Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://house.gov.by/ru/zakony-ru/view/o-nesostojatelnosti-i-bankrotstve-150/>. – Дата доступа: 08.11.2019.

4. Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров № 1672 от 12.12.2011 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3961&p0=C21101672/>. – Дата доступа: 08.11.2019.

5. Об утверждении инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования [Электронный ресурс]: Постановление Министерства Финансов и Министерства Экономики № 140/206 от 27.12.2011 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3961&p0=W21224865> – Дата доступа: 08.11.2019.

**Г. Г. Скопец**  
**Брестский государственный технический университет, г. Брест,**  
**Республика Беларусь**

## **ПРЕИМУЩЕСТВА АГРОТУРИЗМА И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ**

**G. Skopets**  
**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

### **ADVANTAGES OF AGROTOURISM AND FEATURES OF DEVELOPMENT OF BELARUS**

В статье выявлена роль агротуризма как сектора мировой и национальной экономики, а также социально-экономические эффекты. Охарактеризованы тенденции развития агротуризма Республики Беларусь.

The article reveals the role of agritourism as a sector of the global and national economy, as well as socio-economic effects. The trends in the development of agritourism of the Republic of Belarus are described.

Международный туризм является активно развивающейся отраслью, что подтверждает преобладающий рост индустрии туризма и путешествий 3,9% в 2018 году по сравнению с мировой экономикой (3,2%). Процесс глобализации мирового хозяйства увеличил сектор путешествий и туризма на 4,6%, опережая темпы развития глобальной экономики седьмой год подряд. Кроме того, согласно исследованиям Всемирного Совета по путешествиям и туризму (WTTC), в 2018 году в туристической отрасли было занято 319 млн человек, что составляет 9,9% от общей занятости в прошедшем году, а также на долю международного туризма приходится 10,4% мирового ВВП [1].

Активизируется на мировом туристском рынке агротуризм, зародившийся в XIX веке с открытием французской ассоциации *Agriculture et tourisme*, а к 2020 году ставший одним из стратегических направлений развития мирового хозяйства.

По терминологии Европейской организации «Euroter» агротуризм – вид туризма для развития аграрных регионов, сохранения культурного наследия и возрождения традиций. Он характеризуется региональной спецификой и служит удовлетворению потребностей туристов в размещении, питании, досуге, что способствует развитию социальной сферы села.

Всемирная организация по туризму (UNWTO) в агротуризм включает виды туризма:

- 25% этнотуризм - посещение этнографических объектов для ознакомления с культурой, архитектурой, бытом и традициями населения;
- 35% экотуризм - посещение природных территорий;
- 15% составляет культурно-познавательный туризм с целью посещения исторических, культурных и географических достопримечательностей;
- 25% приходится на долю активного туризма [2].

В целом, агроэкотуризм рассматривают как форму туризма, направленную на использование природных и культурно-исторических ресурсов сельской местности в целях создания туристического продукта. Поэтому необходимо оценить туристический потенциал страны, учитывая географические, экономические и прочие факторы.

Важным фактором развития агротуризма является географическое положение страны. Ежегодно в качестве транзитных пассажиров Беларусь пересекают около 10 млн иностранцев, в том числе 5,5 млн – на автотранспорте и 4,5 млн – по железной дороге, что свидетельствует о значительном потенциале транзитного туризма.

Для формирования агротуризма Беларусь обладает достаточным природным потенциалом. Ландшафтно-экологическая оценка территории показала, что 46,3% природно-территориальных комплексов являются типичными, 32,8% ценными и 20,9% – уникальными [3]. Среди других европейских стран Беларусь выделяется относительно высокой степенью

сохранности естественных ландшафтов. Беларусь богата природными ресурсами: 20 800 рек, 10 000 озер, разнообразие флоры и фауны. Озера имеют ледниковое происхождение, поэтому отличаются значительной глубиной и высоким качеством воды. Леса занимают около 40% площади республики (7,4 млн га). Одни из старейших в Европе лесных массивов – Беловежская пуца и Березинский биосферный заповедник, они имеют международное значение.

У Беларуси имеет богатое историко-культурное наследие, которое насчитывает свыше 17,5 тысяч памятников истории и культуры, более 2,5 тысяч из них имеют национальное значение, 4 объекта включены в Список всемирного наследия ЮНЕСКО. Среди наиболее значимых архитектурных памятников стоит отметить шедевры зодчества XI-XII вв., средневековые памятники оборонительной архитектуры, дворцово-замковые комплексы и др. Большой интерес у туристов, посещающих сельские усадьбы, вызывают памятные места, связанные с жизнью знаменитых людей, среди которых Франциск Скорина, Ефросиния Полоцкая, Тадеуш Костюшко и др.

Фольклорно-этнографический потенциал республики включает большое количество центров народных промыслов и ремесел, в том числе традиционного творчества, вышивки, гончарства, плетения и другое.

Агротуризм Беларуси – динамично развивающейся отраслью туризма. Природные богатства, уникальное историко-культурное наследие, традиционный сельский образ жизни, экологически чистые продукты привлекают туристов из разных стран мира. Государственной программой «Беларусь гостеприимная» в 2016-2020 годах предусмотрено увеличение экспорта туристических услуг, увеличение численности внутренних туристов и иностранных граждан, посетивших Беларусь [4]. В 2005 году Беларусь стала членом Европейского экологического центра и сельского туризма (ЕСЕАТ), что позволило приблизиться к мировым стандартам сельского и экотуризма, а также участвовать в международных проектах.

Развитию агротуризма способствует изменение визового въезда в Республику Беларусь. С июня 2015 года для иностранных граждан установлен безвизовый порядок въезда, выезда и временного пребывания в туристических целях на срок до 3-х суток на территории Национального парка «Беловежская пуца». С 26 октября 2016 года иностранные граждане могут пересекать границу без визы и находится на срок до пяти суток на территории специального туристско-рекреационного парка «Августовский канал» и прилегающих к нему территориях. С января 2017 года установлен безвизовый порядок для прибывающих в республику через Национальный аэропорт Минск иностранных граждан 80 стран на срок не более пяти суток. С 2018 году действует Указ президента «О развитии агротуризма», направленный на повышение туристической привлекательности страны и стимулирование деловой активности сельского населения.

Результаты конкурса, проведенного журналом National Geographic Traveler Awards в 2016 году, свидетельствуют о лидерстве агротуризма Беларуси и гастрономического туризма среди российских туристов, при этом национальная авиакомпания Belavia заняла 7-е место среди мировых авиакомпаний. В июле 2017 года впервые в республике состоялась международная конференция по брендингу с участием генерального секретаря UNWTO Талеба Рифаи и зарубежных экспертов [5]. В 2018 году Беларусь во второй раз победила в конкурсе журнала National Geographic Traveler как лучшая страна для агротуризма, обогнав Италию, Китай, Бразилию и США, подтверждая растущий спрос на агротуристические услуги.

Таблица 1 – Показатели агротуризма Беларуси

Показатели:	2011	2013	2015	2017	2018
Число субъектов агротуризма, един.	1 576	1 881	2 263	2 319	2 473
Численность туристов, обслуженных агроусадьбами, чел., в том числе граждан:	144851	271716	294281	351128	422300
Республики Беларусь	123435	234532	261335	317500	379168
из других государств	21 416	37 184	32 946	33 628	43 132
Средняя продолжительность пребывания, дней	7	5	4	4	4

Динамика ежегодного увеличения белорусских усадеб подтверждает популярность агротуризма, в том числе рост на 6, 6 % в 2018 году по сравнению с 2017 годом. Количество ту-

ристов, посетивших агроусадьбы, возрастает на 20,3%, в том числе: граждан Республики Беларусь на 19,4%, граждан других государств – на 28,3%. Средняя продолжительность пребывания туристов в агроусадьбах характеризуется стабильностью и составляет 4 дня. В числе обслуженных туристов наибольшую и возрастающую часть составляют граждане Республики Беларусь (рост доли с 57% в 2011 году до 88% в 2018), при этом доля иностранных граждан составила в 2018 году 11%. [5]. Благодаря введению безвизового режима увеличивается количество туристов из Европы, Северной Америки и экзотических стран Африки и Азии. В усадьбах стали больше отдыхать граждане из СНГ: Российская Федерация и Украина, из стран вне СНГ – Польша, Литва и Германия.

Растущий интерес со стороны иностранцев к агротуризму объясняется возможностью отдыха в белорусской сельской местности с ее первозданной природной средой (велотуры, байдарочные походы, сбор лекарственных трав, грибов, ягод, рыбалка, охота). Основой агротуризма является возможность знакомства с традиционным укладом жизни сельских жителей, народными ремеслами, местными обычаями, фольклором. Но при этом страна заметно уступает странам Европы.

Агротуризм в Германии является объектом государственного внимания и ориентиром для сохранения культурной самобытности сельской местности. В Германии сельский отдых предлагают 25000 операторов. За год регистрируется 27 миллионов ночевок, а ежегодный оборот по размещению туристов в агроусадьбах и оказанию им услуг оценивается в 1 миллиард евро [7]. При этом наиболее распространен фермерский туризм, предполагающий проживание в фермерском доме совместно с хозяевами, включая оказание помощи по хозяйству. Для немцев типичны следующие формы организации досуга: уход за животными; проведение пикников; рыбалка. Агротуризм в Германии тесно связан с событийным туризмом. Народные праздники, ярмарки, фольклорные фестивали и другие событийные мероприятия становятся традиционным компонентом сельского отдыха. В Германии значителен выбор загородного жилья: конные фермы, экологические усадьбы, сельские дома для велосипедистов, горнолыжников и другое. Агротуристам предлагают курсы вождения трактора, традиционные способы изготовления знаменитых солёных роголиков, основы здоровой кулинарии и органического возделывания земли, рыбалку, садоводство, созерцание и медитацию, конные прогулки, творческие конкурсы, пленэры, концерты, экскурсии, пикники и многое другое.

В Беларуси агротуризм начал развиваться относительно недавно, в то время как в Германии он существует уже почти 50 лет. Этим можно объяснить тот факт, что в Германии агроусадб на 25% больше, чем в Беларуси. В стране медленно осуществляется переход на международные стандарты качества туристских услуг и обслуживания туристов. Имеет место несоответствие цены и качества на услуги, предоставляемые агроусадьбами для иностранных туристов.

По итогам исследования портала Priceonomics, Беларусь оказалась на 12-м месте в рейтинге наименее заполненных туристами стран (на одного туриста приходится 60 местных жителей). Лидерами признаны Бангладеш (1 273 местных жителя на одного туриста), Гвинея (372) и Молдова (323). По количеству туристов Беларусь обогнала Индию, Сьерра-Леоне, Нигер, Эфиопию, Мадагаскар и Буркина-Фасо [7]. Что свидетельствует о малой известности Беларуси как страны, имеющей древнюю историю, богатую культуру, разнообразную природу. В стране недостаточно развита система маркетинга национального туристского продукта и его продвижения на мировом и внутреннем рынке. Отсутствует сотрудничество в этой сфере с зарубежными фирмами и международными туристскими организациями.

Для сравнения: Германия считается одной из самых безопасных туристических стран в мире и находится на 7-м месте в десятке стран-лидеров по приему зарубежных туристов, а по валютным поступлениям в отрасли она занимает 6-е место в мире [8]. Наиболее часто Германию посещают туристы из США, Нидерландов, Италии и Соединенного Королевства. Согласно статистическим данным, 30% немцев предпочитают отдыхать внутри страны.

Общий вклад туризма в ВВП Республики Беларусь за 2017 год на 6,5% меньше, чем в Германии, а по численности прямой занятости в туристском секторе Беларусь заняла 99 место в мире (опередив Финляндию, Латвию, Эстонию), Германия находится на 7-м месте [7].

Поэтому среди приоритетных направлений развития агроэкотуризма в республике можно предложить следующее: повышение качества уже действующих и создание новых, хорошо благоустроенных агроусадоб; развитие агроэкотуризма в окрестностях заповедных мест; создание усадеб на популярных туристических маршрутах и вблизи городов; дальнейшее развитие национального туристского продукта и его продвижение на мировом и внутреннем рынке; содействие привлечению иностранных и национальных инвесторов в развитие сельского туризма; создание условий для социальной стабильности в сельских регионах; сохранение и возрождение в сельских регионах культурного наследия; развитие сферы услуг за счет расширения ассортимента туристических услуг.

Ожидаемые положительные эффекты от стимулирования развития агротуризма:

– Экономический аспект: повышение благосостояния сельского населения и достижение финансово-бюджетной самодостаточности районов в целом; создание рабочих мест; повышение рыночной стоимости земли и недвижимости на данной территории, качественное улучшение инфраструктуры и жилищного фонда.

– Социокультурный аспект: повышение образовательного и культурного уровня населения; внимание к собственным корням; стимулирование охраны местных достопримечательностей, сохранение и возрождение в сельских регионах культурного наследия (традиций, обрядов, культуры).

– Этнокультурный аспект: создание позитивного образа Республики Беларусь за рубежом; этнокультурный обмен, расширение кругозора, активизация ресурсов, поиск интересных для внешнего мира элементов национальной культуры, бытовых традиций, кулинарии, производственных навыков и т. п.

Таким образом, стимулирование развития агроэкотуризма в Республике Беларусь позволит увеличить приток туристов и рост числа предприятий малого бизнеса в сельской местности, повысить приток иностранной валюты в страну, а также сохранить местные достопримечательности, обычаи, фольклор и народный промысел, улучшить благоустройство домов и поселков, поможет развитию инженерной и социальной инфраструктуры. Развитие туристической деятельности будет способствовать решению таких важных вопросов, как занятость населения в сельской местности, восстановление и реставрация памятников культуры, архитектуры и природы, а также более рациональному использованию земельных ресурсов.

## Литература

1. Всемирный совет по туризму и путешествиям: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.wttc.org/>. – Дата доступа: 10.09.2019.
2. Глаголева, Л.Э. Агротуризм – перспективное направление туристического бизнеса в России / Л.Э. Глаголева, И.В. Куксова, С.Н. Жук, Д.М. Певнева // Экономика. Инновации. Управление качеством. – 2016. – № 1(14). – С. 43–48.
3. Марцинкевич Г.И. Предпосылки развития экологического туризма в Республике Беларусь // Развитие туризма в условиях современных интеграционных процессов: тез. докл. Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 1997 г. / Мин-во спорта и туризма Республики Беларусь; Рос. междунар. акад. туризма. – Минск, 1997. – С. 89-91.
4. Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь «Беларусь гостеприимная» на 2016-2020 годы: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mst.by/ru/programma-razvitiya-turizma-ru/>. – Дата доступа: 12.10.2019.
5. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редколлегия: И.В. Медведева (председатель) [и др.]. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2018. – 72с.
6. Европейский агротуризм vs. белорусский: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dzedzich.org/2012/07/30/evropejskij-agroturizm-vs-belorusskij/> – Дата доступа: 20.10.2019.
7. Туризм – Мировая и региональная статистика, национальные данные, карты и рейтинги: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://knoema.ru/atlas/topics/Туризм>. – Дата доступа: 10.08.2019.

**Е. Н. Хутова**  
**Брестский государственный технический университет, г. Брест,**  
**Республика Беларусь**

**СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И**  
**ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ**

**E. Khutova**  
**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

**MODERN PASSENGER CAR MARKET AND TRENDS OF ITS**  
**DEVELOPMENT**

Целью написания статьи является выявление особенностей автомобильного рынка и тенденций его мирового развития.

The purpose of the article is to identify the features of the automotive market and trends in its global development

В современной экономике основополагающим элементом, обеспечивающим взаимодействие спроса и предложения, обмен между покупателями (потребителями, клиентами) и продавцами (производителями, поставщиками) отдельными товарами и услугами, выступает рынок.

Рынок в маркетинге — это совокупность потребителей и продавцов, способных и желающих произвести обмен, который удовлетворит спрос покупателя на товар (услугу) [1].

Рынок в экономике рассматривается шире и представляет собой сферу экономических отношений между субъектами рынка, взаимодействие которых обеспечивается совокупностью процессов и процедур и осуществляется на взаимовыгодных условиях для обеих сторон, вступающих в сделку купли-продажи.

Обязательные элементы рынка:

- *субъекты рынка* со своими потребностями: производители и посредники, способные произвести и продать; конечные и промежуточные потребители, желающие купить;
- *объекты рынка*: товары и услуги, обладающие потребительной ценностью, способные удовлетворить растущие потребности;
- *инфраструктура рынка* — совокупность учреждений, организаций, коммерческих фирм, обеспечивающих успешное функционирование рыночных отношений;
- *покупательская способность* — обеспечивается денежной массой, соотношением цены и качества;
- *конкуренция* — экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и коммуникаций субъектов рыночной системы в процессе создания и потребления благ.

Рынок характеризуется сложной структурой, имеет разные формы, типы и виды, в совокупности образующие рыночную систему, охватывающую своим влиянием все сферы экономики. Основные виды рынков подразделяют на различные субрынки (рыночные сегменты), каждый из которых имеет какие-либо специфические особенности и формируется под воздействием определенных факторов.

**Особенности рынка легковых автомобилей**

Автомобильный рынок — это совокупность экономических отношений, складывающихся при взаимодействиях субъектов рынка, связанных с заключением акта купли-продажи автомобилей. В рамках автомобильного рынка следует различать: вторичный рынок и рынок новых автомобилей; рынок легковых и коммерческих автомобилей.

*Объектом рынка* выступает автомобиль — механическое транспортное средство, имеющее более двух колёс, способное к передвижению без внесения дополнительных изменений в его конструкцию, который способен удовлетворить запросы покупателей автомобильного рынка.

Рыночным объектом выступают как новые, так и подержанные автомобили, а так же по типу: легковые автомобили, грузовики и спецтехника, автобусы.

Субъектами автомобильного рынка выступают:

1. Продавцы: производители автомобилей (промышленные предприятия автопрома) и посредники (официальные автодилеры заводов-изготовителей), а также их объединения (ассоциации, концерны). В силу отраслевой специфики производители автомобилей в редких случаях реализуют товар напрямую конечному потребителю.

2. Покупатели: физические лица (домашние хозяйства), а также юридические лица (коммерческие и некоммерческие организации).

Инфраструктуру рынка формируют:

1. Государство, в лице Правительства, налоговых и таможенных органов. других государственных структур.

2. Сторонние организации: банки, страховые компании, лизинговые компании и др.

Изучение рынка новых автомобилей крайне важно, так как:

1) транспортные возможности крупных городов растут с развитием автомобильного рынка, а у малых городов появляется возможность большей доступности к другим товарам или услугам;

2) автотранспорт выступает основным средством коммуникации для регионов, субъектов хозяйствования, домашних хозяйств;

3) легковой автомобиль давно из предмета роскоши стал средством передвижения, поэтому от предложения на рынке зависит степень удовлетворенности потребителей;

4) развивается техника рыночных продаж; продавцы предлагают новые формы взаимодействия и больше внимания уделяют стимулированию.

Вторичный рынок автомобилей заслуживает отдельного внимания, так как:

1) любой автомобиль обладает определенным набором качеств, которые не проявляются в первые годы эксплуатации, и насколько долго прослужит автомобиль, зависит от целого ряда факторов, как субъективного, так и объективного характера;

2) чтобы понять, сколько будет стоить содержание автомобиля в дальнейшем, какие узлы машины подвержены наибольшему износу и какова стоимость ремонта конкретной марки и модели автомобиля, наиболее целесообразно изучить тест-драйвы вторичного рынка автомобилей;

3) стоимость нового автомобиля за первые три года эксплуатации значительно падает, поэтому цены на вторичном рынке заметно ниже.

Несмотря на стабильность рынка подержанных авто, сегодня все чаще потребители и не только европейские, но и российские и белорусские, предпочитают покупку нового недорогого автомобиля вместо автомобиля высокого класса с пробегом. Выбор покупателей делается среди более дешевого сегмента, но новых авто.

Сегментами автомобильного рынка выступают разные классы, типы, виды автомобилей. В мировой практике применяют разные способы группировки автомобилей (по техническим характеристикам, по размерам и массе, по классу потребителей), но наиболее применимой является Европейская классификация, предусматривающая выделение классов легковых автомобилей.

В таблице 1 приведена характеристика классов автомобилей и специфика их использования.

Таблица 1 – Характеристика классов легковых автомобилей

Класс автомобиля	Преимущества	Недостатки	Применение
Класс А - Микроавтомобили	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ высокая манёвренность и компактность;</li> <li>✓ экономичный расход топлива;</li> <li>✓ низкие цены</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ маломощный силовой агрегат;</li> <li>✓ малые габариты;</li> <li>✓ малый грузовой отсек или отсутствует</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>рассчитан на городские условия;</li> <li>женский автомобиль</li> </ul>
Класс В - Малый класс	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ относительный комфорт;</li> <li>✓ более вместительны;</li> <li>✓ практичны;</li> <li>✓ надежные;</li> <li>✓ невысокая цена;</li> <li>✓ дешевые в ремонте и обслуживании</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ расход топлива несколько выше;</li> <li>✓ преобладают в кузове «хэтчбек»</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>для частых поездок по городу и по трассе</li> </ul>

Продолжение таблицы 1

Класс автомобиля	Преимущества	Недостатки	Применение
Класс С - Средний класс (европейский стандарт)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ достаточная вместимость;</li> <li>✓ комфорт для пассажиров;</li> <li>✓ приемлемая стоимость</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ограниченность бизнес-опций или их отсутствие</li> </ul>	для служебных и личных целей
Класс D - Большой семейный автомобиль	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ вместительные седаны и универсалы;</li> <li>✓ используют надежные материалы;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ высокая цена;</li> <li>✓ громоздкие и трудноуправляемые;</li> <li>✓ слабая маневренность</li> </ul>	для частных семейных поездок, для поездок за город
Класс E - Транспортные средства бизнес-класса	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ комфортабельные;</li> <li>✓ скоростные;</li> <li>✓ престижный вид</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ завышенная цена запчастей и материалов;</li> <li>✓ высокая стоимость автомобиля и его обслуживания</li> </ul>	для для служебных целей в городских условиях
Класс F - Автомобиль представительского класса	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ качественные и надёжные детали;</li> <li>✓ дорогая стильная отделка салона;</li> <li>✓ безупречный внешний вид;</li> <li>✓ мощный мотор</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ очень высокая стоимость автомобиля и его обслуживания;</li> <li>✓ верхний потолок цены почти не ограничен</li> </ul>	для успешных богатых людей
Класс J - Внедорожники	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ высокая проходимость;</li> <li>✓ крупные размеры;</li> <li>✓ высокая посадка</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ трудноуправляемые;</li> <li>✓ плохая маневренность;</li> <li>✓ цены разнятся в широких пределах</li> </ul>	для езды по бездорожью
Класс M - Микроавтобусы (минивэны)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ вместительные;</li> <li>✓ большой грузовой отсек;</li> <li>✓ дополнительные посадочные места</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ тяжелые;</li> <li>✓ трудноуправляемые;</li> <li>✓ малая маневренность</li> </ul>	для перевозки большого числа пассажиров, для семейных и поездок на природу
Класс S - Спортивный класс (спорткупэ)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ высокие ходовые и аэродинамические свойства;</li> <li>✓ повышенный разгон;</li> <li>✓ высокоскоростные</li> <li>✓ высокоуправляемые</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ маленького размера;</li> <li>✓ с низкой посадкой;</li> <li>✓ низкий комфорт и вместимость;</li> <li>✓ небезопасные</li> </ul>	не для ежедневной езды, для молодежи, любящей адреналин

### Мировой рынок новых автомобилей на современном этапе

Современный мировой рынок новых автомобилей охватывает все континенты и более 60 стран. Лидерами мирового рынка среди стран по экспорту-импорту выступают Япония, США, Китай (около 30%), Германия (более 20% мировых продаж). Мировой рейтинг продаж среди брендов возглавляет Toyota Motor (Japan). Китайская Geely за 2018 год поднялась на 2 пункта в мировом рейтинге (17 место). По итогам 2018 года наблюдается спад продаж на 0,5% впервые с 2009 года; по данным 54 стран с наиболее крупным автопромом продано 86,01 млн новых легковых автомобилей.

Хотя самый продаваемый автомобиль в мире Ford F-серии, автомобили бизнес-класса и класса «люкс» все реже становятся пределом желаний покупателей, все чаще предпочтения потребителей обращены в сторону практичных и надежных автомобилей среднего класса. Исключением является Россия, где быть обладателем автомобиля перстиж-марки воспринимается как более высокий статус его владельца.

В первой половине 2019 года тенденция мировых продаж новых автомобилей сохраняется, лидерство сохраняют США и Китай (таблица 2).

Таблица 2 – Структура мирового рынка легковых автомобилей за 6 мес. 2019 года

Группы рынков	Группы стран	Страны-лидеры, продажи
1. Рынок промышленно-развитых стран	Европа	Германия, более 2 млн Великобритания - 1,47 млн Франция - 1,45 млн
	Северная Америка	США - более 10 млн
	Азия	Япония - 2,7 млн
2. Рынок развивающихся стран	Страны АСЕАН	Китай - 12,3 млн Индия - более 2 млн
3. Рынок стран с переходной экономикой	Страны ЕвразЭС	□ Россия - 828,8 тыс. □ Беларусь - 2,8 тыс. □ Казахстан - 32,9 тыс.



Все более популярными становятся электромобили: в 2016 году продажи составили 391 тыс., в 2017-м — 727 тыс., в 2018 году 1,261 млн. Основной спрос сконцентрирован в Китае (769 тыс.), США (209 тыс.) и Норвегии (46 тыс.) [3].

**Особенности мирового автомобильного рынка:**

- 1) специфичность товара;
- 2) высокая конкуренция со стороны автопрома;
- 3) снижение спроса со стороны потребителей, особенно на дорогие марки автомобилей;
- 4) тенденция слияния компаний для усиления своих позиций на рынке.

В текущей рыночной ситуации в сфере продаж новых автомобилей самый важный вопрос — добиться лояльности и дополнительных преимуществ, которые продавцы-автопроизводители и их официальные дилеры предоставляют своим клиентам: комфорт, безопасность и скорость проведения сделок. Это главный путь выдержать растущую конкуренцию и успешный инструмент для стимулирования продаж.

**Литература**

1. Википедия. Свободная энциклопедия. Американская ассоциация маркетинга. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>. Дата доступа: 01.09.2019.
2. Статистика продаж и производства автомобилей по всему миру. Информационный портал auto.VERcity. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://auto.vercity.ru/company/>. — Дата доступа: 11.10.2019.
3. Статистика-2018: мировой рейтинг популярности. Copyright © ООО «Авторевю» 1990-2019. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://autoreview.ru/news/statistika-2018-mirovoy-reyting-populyarnosti>. — Дата доступа: 02.10.2019.

**Т. В. Филиппова, И. А. Кулаков, Н. Н. Флячинская**  
Брестский государственный технический университет, г. Брест,  
Республика Беларусь

**ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ  
АУКЦИОНОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**T. Filippova, I. Kylakov, N. Flyatinskaya**  
Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus

**FEATURES OF ELECTRONIC AUCTIONS IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

В этой статье были рассмотрены основные нормативные акты, регулирующие основные закупки товаров, а также перечень работ и услуг, государственные закупки которых осуществляются с применением электронных аукционов.

This article is about the regulations governing the main procurement of goods and a list of works and services, public procurement of which are carried out using electronic auctions.

В настоящее время идет процесс обновления законодательства в сфере управления государственными заказами для его большей адаптации к требованиям времени. Успешное функционирование системы государственных закупок является необходимым условием эффективного развития современной экономики.

Основные нормативные акты, регулирующие государственные закупки товаров (работ, услуг):

- Закон Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» от 13.07.2012 №419-3 (в редакции от 17.07.2018);
- Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 15.06.2019 № 395 «О реализации Закона Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)»»;
- Указ Президента Республики Беларусь от 31.12.2013 №590 «О некоторых вопросах государственных закупок товаров (работ, услуг)»;
- Постановление Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 29.12.2018 №93 «Об утверждении примерных форм документов по процедурам государственных закупок»;

• Постановление Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 12.04.2019 №30 «О проведении процедуры закупки из одного источника».

Постановлением Совета Министров от 31 декабря 2010 №1923 «О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 30 декабря 2010 г. №708» операторами электронных торговых площадок, имеющими право проводить электронные аукционы, определены ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» и РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен».

Перечень товаров (работ, услуг), государственные закупки которых осуществляются с применением электронных аукционов:

- продукция растениеводства и животноводства, рыболовства, охоты и услуги в этих областях;
- продукция горнодобывающей промышленности, услуги в области горнодобывающей промышленности;
- продукты пищевые, напитки, изделия табачные;
- текстиль и изделия текстильные, кожа и изделия из кожи;
- древесина и изделия из древесины и пробки, бумага и изделия из бумаги, продукция печатная; услуги печатные и услуги по воспроизведению записанных материалов;
- вещества химические и продукция химическая, продукты фармацевтические основные и препараты фармацевтические;
- изделия минеральные неметаллические, металлы основные изделия металлические готовые;
- компьютеры, оборудование электронное и оптическое, электрическое;
- машины и оборудование, автомобили, прицепы и полуприцепы, услуги по ремонту и установке машин и оборудования;
- услуги по сбору, обработке и удалению отходов, услуги по восстановлению материалов;
- услуги по оптовой и розничной торговле автомобилями и мотоциклами, услуги по ремонту автомобилей и мотоциклов;
- услуги сухопутного транспорта и услуги по транспортированию по трубопроводам, водного транспорта, воздушного транспорта;
- услуги финансовые, услуги по страхованию, перестрахованию и пенсионному обеспечению, вспомогательные;
- услуги по обслуживанию зданий и благоустройству территорий;
- услуги в области офисного административного и вспомогательного обслуживания, направленного на поддержание коммерческой деятельности.

Таблица 1 – Виды процедур государственных закупок

Ориентировочная стоимость годовой потребности, БВ (1 БВ – 25,5 бел.руб.)		Товар (работа, услуга)	Вид процедуры закупки
Товары	Работы, услуги		
1	2	3	4
от 1000	от 3000	Перечень товаров (работ, услуг), госзакупки которых осуществляются на электронных аукционах (приложение к постановлению № 778)	Электронный аукцион
от 1000	-	Перечень товаров, госзакупки которых осуществляются с применением биржевых торгов (приложение к постановлению № 778)	Биржевые торги
от 1000	от 3000	Сведения о госзакупке составляют государственные секреты	Закрытый конкурс
от 1000	от 3000	За исключением товаров (работ, услуг) из п.1, 2, 3, 8	Открытый конкурс
более 300, но не более 1000	более 300, но не более 3000	За исключением товаров (работ, услуг) из п.8	Запрос ценовых предложений
более 300, но не более 1000	более 300, но не более 3000	Перечень товаров (работ, услуг), госзакупки которых осуществляются на электронных аукционах (приложение к постановлению № 778)	Электронный аукцион (право заказчика)
не более 300	Любой (-ая)	Закупка из одного источника	
вне зависимости от стоимости		Перечень случаев осуществления госзакупок с применением процедуры закупки из одного источника (приложение к Закону №419-3)	Закупка из одного источника

Источник: собственная разработка автора.

Для объективной оценки эффективности проведения электронных аукционов рассмотрим результаты проведения первых шести аукционов на электронной торговой площадке Белорусской универсальной товарной биржи (БУТБ).

Результаты состоявшихся шести аукционов свидетельствуют о высокой эффективности данной процедуры закупок. Так, например, показатель снижения начальной цены электронного аукциона по закупке бумаги офисной составил 44,6%, по закупке услуги по испытанию систем вентиляции – 47,2%. В настоящее время на электронной торговой площадке биржи объявлено еще 36 электронных аукционов, которые находятся на стадиях подачи аукционных предложений и их оценки.

Таблица 2 – Анализ государственных закупок

Показатели	2017 год		2018 год		Отклонение	
	Всего процедур закупок	Проведено открытым электронным аукционом	Всего процедур закупок	Проведено открытым электронным аукционом	Абсолютное	Относительное
1	2	3	4	5	6	7
Количество проведенных процедур закупок	390757	115161	455533	138845	23684	120,57%
Количество поданных потенциальными поставщиками заявок	528278	224653	588401	250902	26249	111,68%
из них:						
из Республики Армения	8	7	3	3	-4	42,86%
из Республики Беларусь	518703	216364	580032	244125	27761	112,83%
из Республики Казахстан	12	11	16	15	4	136,36%
из Кыргызской Республики	3	3	0	0	-3	0,00%
из Российской Федерации	1767	1215	2356	1751	536	144,12%
Количество заявок потенциальных поставщиков, определенных поставщиками – победителями	282159	38563	325354	42432	3869	110,03%
из них:						
из Республики Армения	3	2	3	3	1	150,00%
из Республики Беларусь	279673	37072	323007	41340	4268	111,51%
из Республики Казахстан	1	0	1	1	1	0
из Кыргызской Республики	0	0	0	0	0	0
из Российской Федерации	678	222	751	227	5	102,25%

Источник: собственная разработка автора

По данным таблицы видно, что количество проведенных государственных закупок увеличивается, в том числе посредством электронного аукциона. Если сравнивать 2018 и 2017 годы, то количество государственных закупок, проведенных посредством электронного аукциона, возросло на 23684. Прирост числа электронных аукционов составил 20,57%. Если рассматривать географию государственных закупок, то заявки поступают от Российской Федерации, Республики Казахстан, Республики Армения, Кыргызской Республики.

Таким образом, проведение электронных аукционов в Республике Беларусь широко применяется в настоящее время в целях упрощения системы закупок, в частности, государственных. Для организации такого вида коммерческой деятельности в стране разработана и успешно используется нормативно-правовая база, позволяющая определить как основные, так и частные моменты проведения электронных аукционов.

### Литература

1. О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь Постановление Совета Министров Республики Беларусь: от 26.03.2012г. №261; О проведении электронных аукционов: от 27.02.2012г. №112.

2. Регламент электронной торговой площадки РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» [Электронный ресурс] // Электронная торговая площадка – Режим доступа: <http://goszakupki.by/article/dokumenty>. – Дата доступа: 20.10.19.

**Т. В. Филиппова, Ю. В. Циолта, Т. Д. Зезётко**  
**Брестский государственный технический университет, г. Брест,**  
**Республика Беларусь**

## **ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**T. Filippova, Yu. Ciolta, T. Zezyotko**  
**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

## **EXPORT POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF BELARUS**

В данной статье был проведен анализ внешней торговли Беларуси, изучена товарная структура белорусского экспорта, а также основные направления внешней торговли. Проведено исследование национальной программы поддержки и развития экспорта

This article contains the analysis of the foreign trade of Belarus, the commodity composition of Belarusian exports and the main directions of foreign trade. It's also contains the study of the national export support and development program.

В современном мире состояние внешней торговли государства – это показатель уровня развития, индикатор признания страны международным сообществом. Высокая доля внешнеторгового товарооборота в ВВП означает высокую зависимость благосостояния граждан от внешней торговли. Для Республики Беларусь увеличение объемов экспорта было и остается важнейшим приоритетом государственной политики, ибо Республика Беларусь не имеет в достаточном количестве собственных природных ископаемых и зависима от внешнего рынка. Производственный комплекс республики закупает сырье за рубежом, после чего производит продукцию и продает ее. Благополучие страны и народа полностью зависит от эффективной работы ориентированных на экспорт предприятий и грамотной внешнеторговой политики.

Республика Беларусь поддерживает отношения более чем со 130 странами мира. В структуре внешнеторгового оборота около 2/3 объема приходится на страны СНГ, доля России в котором достигает почти 50%. На втором месте – развитые страны Западной Европы. Далее – европейские страны с переходной экономикой, развивающиеся страны Азии, страны Северной Америки, Южной Америки, Африки, Ближнего Востока, развитые страны Азии, Карибского бассейна, Австралии и Океании.

В товарной структуре белорусского экспорта преобладают машины, оборудование, транспортные средства, продукты химической промышленности. Республика Беларусь ежегодно в среднем экспортирует: тракторов – 24 тыс. штук (97% от их производства); грузовых автомобилей – 11,3 тыс. штук (74% от их производства); телевизоров – 408 тыс. штук (65% от их производства); холодильников, морозильников – 655 тыс. штук (76% от их производства); химических волокон и нитей – в среднем в год 148 тыс. тонн (70% от их производства); калийных удобрений – свыше 3 млн тонн (83% от их производства); азотных удобрений – 353 тыс. тонн (58% от их производства). В экспорте Республики Беларусь значатся и «минеральные продукты». В основном это продукты переработки нефти. Их доля в группе превышает 80%. Ежегодно экспортируется около 7,5 млн тонн нефтепродуктов.

Далее идут: черные и цветные металлы и изделия из них; продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного); текстиль и текстильные изделия; древесина и целлюлозно-бумажные изделия; кожевенное сырье и изделия из него; прочее.

В товарной структуре белорусского импорта преобладают минеральные продукты, машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности, черные и цветные металлы.

Ежегодно Республика Беларусь в среднем импортирует около: 2 млн тонн черных и цветных металлов; 12 млн тонн сырой нефти; 0,7 млн тонн нефтепродуктов; 17,5 млрд куб. метров природного газа; 430 тыс. тонн угля; 7,5 млрд кВт/ч электроэнергии; 104 тыс. тонн растительного масла; 1300 тыс. тонн зерновых культур.

Одна из проблем экономики республики – ее высокая зависимость от энергоносителей: нефти, газа, угля, а также проката черных и цветных металлов.

Экспорт и импорт услуг составляют довольно скромную долю в общем объеме товарооборота. Так, доля экспорта услуг в общем товарообороте колеблется в пределах 12%, а доля их импорта – около 7 %. Среди экспортных услуг основными являются: транспортные; строительные; услуги связи; туристические; аренда; финансовые. Среди импортных услуг выделяются туристические; транспортные; услуги связи; аренда; строительные; финансовые.

Негативным показателем в торговле Республики Беларусь является постоянное в течение последних лет превышение импорта над экспортом. Так, коэффициент покрытия импорта экспортом Республики Беларусь за последние 5 лет составил 83%, что негативно отражается на ее платежном балансе.

Основные направления внешней торговли Республики Беларусь на ближайшие годы определены в Национальной программе поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы и «дорожной карте» мероприятий по реализации Национальной программы поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы.

Координатором Национальной программы определено Министерство иностранных дел, а исполнителями – республиканские органы государственного управления и иные государственные организации, подчиненные Правительству Республики Беларусь, местные исполнительные и распорядительные органы.

Национальная программа разработана для определения конкретных целей и задач в рамках приоритета социально-экономического развития «Экспорт» и направлений их реализации. В Национальной программе не предусматривается детализация прогнозных показателей внешней торговли на 2016 – 2020 годы, а определяются конкретные меры поддержки экспорта, имеющие конечную цель – диверсифицировать и нарастить объемы экспорта.

Достижение цели и решение задач Национальной программы в рамках реализации запланированных мероприятий по минимизации зависимости белорусской экономики от влияния внешнеэкономической конъюнктуры позволят обеспечить рост экспорта услуг, реализацию потенциала действующих и развитие новых производств с высокой добавленной стоимостью, повышение удельного веса в экспорте инновационных товаров и продукции, произведенной из местных ресурсов.

Целью Национальной программы является совершенствование системы государственной поддержки экспорта как важного элемента развития внешнеэкономических отношений, направленных на снижение до минимума внешнеэкономических угроз, на основе эффективного участия в международном разделении труда, использования конкурентных преимуществ страны, применения механизмов международных интеграционных объединений и снижения зависимости от традиционных экспортных позиций и рынков за счет диверсификации товарной номенклатуры.

Достижение данной цели, а также создание благоприятных условий для выполнения второго этапа (2021–2030) Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года позволит обеспечить планомерную диверсификацию экспорта для равного распределения экспортных поставок между тремя рынками: ЕАЭС, ЕС и иных стран, в том числе стран «дальней дуги» (страны Азии и Океании, Африки и Ближнего Востока, Латинской Америки), которое к 2020 году должно составить соотношение треть – треть – треть.

При этом планируется рост удельного веса экспорта товаров на новые перспективные рынки в общем объеме экспорта товаров до 10 процентов к 2020 году.

Основными задачами Национальной программы являются: диверсификация торгово-экономических связей с различными странами и регионами при сохранении и усилении позиций на традиционных рынках; оптимизация законодательства в сфере поддержки экспорта с учетом мировой практики и функционирования белорусской модели экономики; совершенствование подходов к работе с малым и средним предпринимательством по экспортной тематике; стимулирование производителей товаров и услуг к расширению товарной номенкла-

туры и видов оказываемых услуг; формирование условий для стимулирования несырьевого, высокотехнологического, инновационного экспорта товаров и услуг; продолжение экономической интеграции в рамках ЕАЭС, предусматривающее снятие барьеров, ограничений и изъятий в торговле отдельными видами товаров и оказании отдельных видов услуг, в первую очередь в отношении энергоносителей, продукции сборочных производств, либерализации автомобильных перевозок и других чувствительных позиций; развитие сотрудничества с региональными объединениями, международными экономическими организациями, отмена санкций ЕС и США в отношении белорусских организаций и недопущение их расширительного толкования; продвижение «экспортной культуры» в виде закрепления в массовом сознании значимости экспорта для развития страны и общества и повышения его приоритетности.

В результате реализации Национальной программы планируется рост удельного веса экспорта товаров на новые перспективные рынки в общем объеме экспорта товаров до 10 процентов в 2020 году и рост удельного веса экспорта услуг в общем объеме экспорта товаров и услуг до 25 процентов в 2020 году.

Для выполнения поставленных Национальной программой цели и задач, а также достижения установленных целевых показателей определяются приоритеты поддержки и развития экспорта. К ним можно отнести оптимизацию национальной системы поддержки и развития экспорта, занятие новых ниш на перспективных рынках, усиление позиций на традиционных рынках, увеличение экспортного потенциала в сфере услуг, развитие инновационного экспорта посредством увеличения экспорта наукоемкой продукции и технологий.

Реализация Национальной программы направлена на достижение роста, развитие и диверсификацию национального экспорта, в первую очередь инновационного и высокотехнологического, повышение эффективности системы государственной поддержки экспорта.

Выполнение мероприятий «дорожной карты» будет способствовать увеличению объемов экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью, современных материалов и готовых изделий с улучшенными свойствами, развитию экспорта технически и технологически сложной продукции, а также увеличению экспорта наукоемких и интеллектуальных услуг.

В целях усиления экспортного потенциала страны в рамках Национальной программы продолжено развитие таких направлений интеграции экономики Беларуси в общемировое пространство, как: формирование общего рынка без изъятий и ограничений в рамках ЕАЭС, либерализация рынков услуг и капиталов, развитие общего финансового рынка, гармонизация национального законодательства государств-членов и совершенствование общего законодательства ЕАЭС; вступление Беларуси во Всемирную торговую организацию с учетом интересов национальной экономики и расширение сотрудничества в рамках иных международных организаций; расширение многостороннего сотрудничества со странами ЕС и США; дальнейшая активизация торгово-экономических связей с перспективными странами, а также государствами Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки; опережающее развитие экспорта услуг; продвижение национального капитала на мировые рынки, включение в международные транснациональные корпорации и формирование собственных транснациональных корпораций, обеспечивающих новый уровень производительности труда и экологической безопасности. В результате реализации названных мероприятий планируется достичь показателей по росту экспорта, диверсификации его структуры, в том числе по увеличению доли экспорта услуг в общем объеме экспорта, расширению товарного и географического охвата.

### **Литература**

1. Благуш, И.С. Реализация экспортного потенциала промышленности Республики Беларусь: тенденции, факторы, перспективы / И. С. Благуш, Н. Я. Кажуро // Наука и техника. – 2019. – Т. 18, № 1. – С.75-82.

А. С. Бубович, О. Я. Седель,  
УО «Брестский государственный университет им. А. С. Пушкина», г. Брест,  
Республика Беларусь

**РОЛЬ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН  
В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**A. Bubovich, O. Sedel  
Brest State University A. S. Pushkina, Brest, Republic of Belarus**

**THE ROLE OF FREE ECONOMIC ZONES  
IN THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF BELARUS**

Авторы проанализировали роль свободных экономических зон, влияющих на экономику Брестской области. Проведен сравнительный анализ численности зарегистрированных жителей свободных экономических зон Республики Беларусь на 1 января 2017 года. Проанализирована средняя численность занятого трудоспособного населения в свободных экономических зонах, особое внимание уделено Брестской области. Анализируются показатели баланса внешней торговли товарами и услугами, произведенными в свободных экономических зонах, а также исследуются инвестиционные проекты по привлечению потенциальных резидентов свободных экономических зон.

The authors analyzed the role of free economic zones affecting the economy of the Brest region. A comparative analysis of the number of registered residents of free economic zones of the Republic of Belarus as of January 1, 2017. The average number of employed able-bodied population in free economic zones is analyzed, special attention is paid to the Brest region. The indicators of the balance of foreign trade in goods and services produced in free economic zones are analyzed, as well as investment projects to attract potential residents of free economic zones are studied.

В настоящее время важное влияние на экономику Республики Беларусь, в частности на развитие внешнеэкономической деятельности оказывают свободные экономические зоны (далее – СЭЗ). В каждом регионе Республики Беларусь есть своя свободная экономическая зона.

На рисунке 1 представлена гистограмма, показывающая количество зарегистрированных резидентов свободной экономической зоны города Бреста по отношению к остальным городам Республики Беларусь по состоянию на 01 января 2017 года.



*Рисунок 1 – Количество зарегистрированных резидентов  
СЭЗ Республики Беларусь по состоянию на 01 января 2017 года*

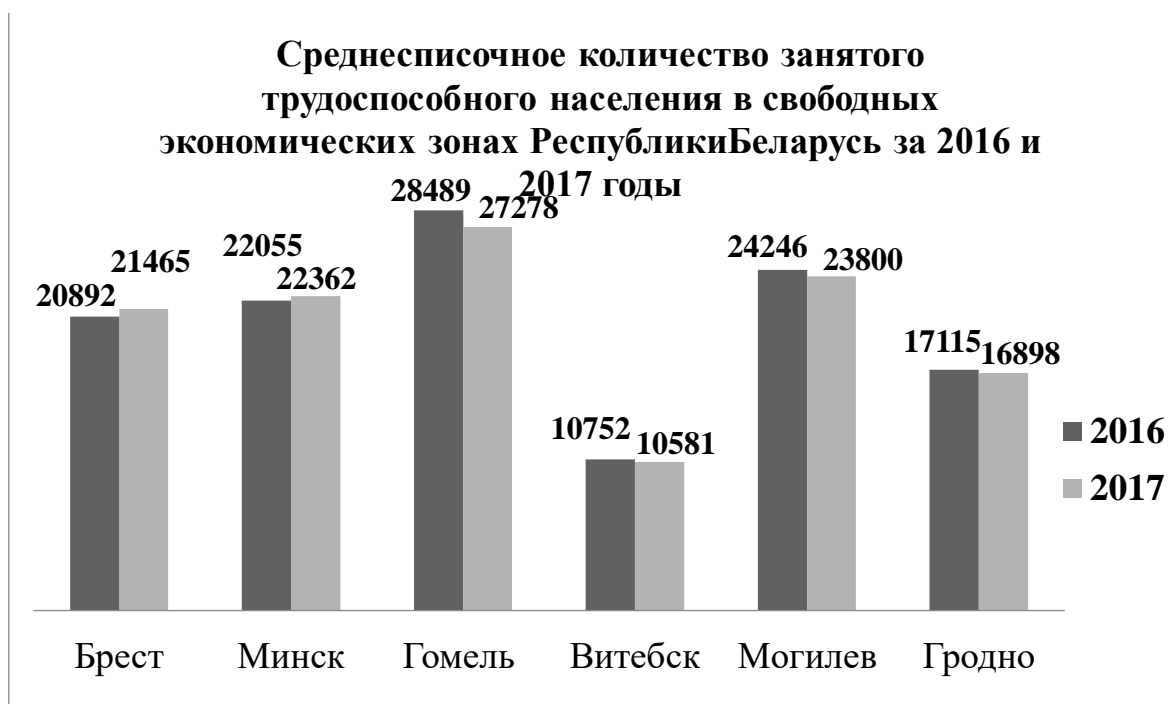
Из данного рисунка видно, что город Брест занимает третье место по отношению к другим городам Республики Беларусь по количеству зарегистрированных резидентов свободных экономических зон, на первом месте находится город Минск, у которого зарегистрировано 113 резидентов СЭЗ, на последней позиции находится город Витебск, у которого зарегистрировано 37 резидентов СЭЗ.

Функционирование свободных экономических зон Республики Беларусь способствует повышению занятости трудоспособного населения за счет создания новых рабочих мест и с каждым годом оказывает положительный эффект на устранение безработицы у большого количества населения.

На рисунке 2 представлена гистограмма за 2016 – 2017 годы по среднесписочному количеству занятого трудоспособного населения в свободных экономических зонах Республики Беларусь.

Из данного рисунка видно, что в Брестской области в 2016 году было создано и занято 20 892 рабочих места, а в 2017 году данный показатель вырос и составлял 21 465 созданных и занятых рабочих мест, это на 573 больше рабочих мест, чем в 2016 году.

Данная статистика свидетельствует о том, что функционирование свободных экономических зон способствует снижению безработицы у трудоспособного населения Республики Беларусь, что в будущем оказывает большое влияние на социальную сферу, в частности: повышение экономического потенциала общества, снижение криминализации общества, повышение трудовой активности и отсутствие возможности потери квалификации трудоспособного населения, снижение риска социально-политического потрясения, социальных катаклизмов, политической нестабильности.



**Рисунок 2 – Среднесписочное количество занятых рабочих мест в свободных экономических зонах Республики Беларусь за 2016 и 2017 годы**

Одним из основных показателей, отражающих результаты функционирования свободных экономических зон во внешнеэкономических связях является показатели сальдо внешней торговли товарами и услугами.

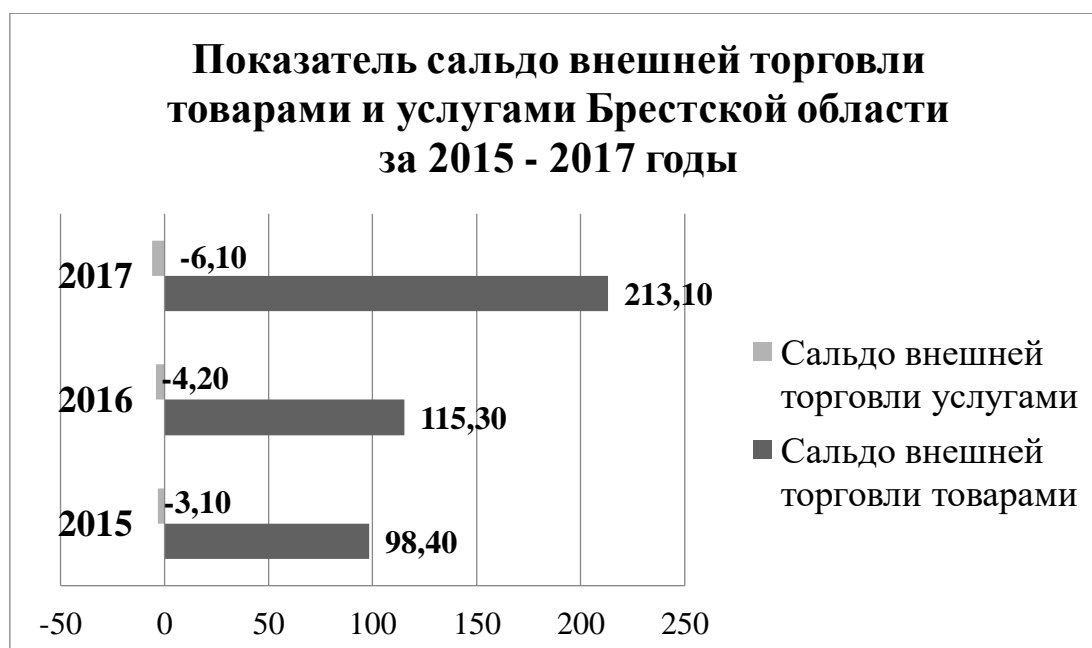
На рисунке 3 представлена гистограмма сальдо внешней торговли товарами, в миллионах долларов США, за 2015 – 2017 годы по Брестской области.

Из данного рисунка видно, что в Брестской области показатель сальдо внешней торговли товарами в 2015 году составлял 98,40 миллионов долларов США, в 2016 году данный пока-



затель составлял 115,30 миллионов долларов США, это на 16,9 миллиона долларов США больше, чем в предыдущем году, а в 2017 году данный показатель вырос и составлял 213,1 доллара США, это на 97,8 миллионов долларов США выше, чем в предыдущем году.

Из данной статистики можно сделать вывод, функционирование свободных экономических зон благоприятно влияет на показатель сальдо внешней торговли товарами как в Брестской области так в целом по Республике Беларусь, что способствует укреплению внешнеэкономических связей. Но показатель сальдо внешней торговли услугами с каждым годом значительно снижается, что влияет негативно на общие показатели внешней торговли услугами и требует обязательных мер для улучшения данного показателя.



*Рисунок 3 – Сальдо внешней торговли товарами и услугами, в миллионах долларов США, Брестской области за 2016 – 2017 годы*

В настоящее время администрация Свободной экономической зоны «Брест» осуществляет активные мероприятия для привлечения потенциальных резидентов путем предложения различных направлений для размещения производств, в сфере пищевой промышленности и новых инвестиционных проектов. Если сотрудничество с новыми привлеченными резидентами будет успешно, тогда Республика Беларусь расширит и углубит мировые хозяйственные связи с другими странами, что приведет к улучшению экономического положения страны в целом [4].

#### **Перечень проектов, предлагаемых администрацией СЭЗ «Брест»**

1. Производство теплоизоляционных материалов (ТИМ) на основе льна, в которые входят межвенцовый утеплитель
2. Производство современных высокотехнологичных тканей, текстиль для защитной одежды, медицины, транспорта, строительства и сельского хозяйства.
3. Производство биметаллических секционных радиаторов, алюминиевых радиаторов для систем водяного отопления жилых и административных зданий.
4. Производство высокотехнологичной медицинской мебели. Импорт медицинской мебели в Российскую Федерацию составляет свыше 85%.
5. Производство полупроводниковых энергозависимых устройств для хранения данных. Одним из плюсов расположения данного производства будет то, что на рынке Республики Беларусь отсутствует конкуренция данного вида производства, так как в стране отсутствует собственное производство данных приборов.

### Литература

1. О свободных экономических зонах : Закон Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 213-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 28.07.2018 г. // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс ] Национальный центр правовой информации Республики Беларусь – Минск, 2018.

2. Официальный сайт свободной экономической зоны «Брест» [Электронный ресурс] – Брест, 2018. – Режим доступа: <http://fezbrest.com/conditions/preferences>. – Дата доступа : 20.09.2019.

3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь\_[Электронный ресурс] / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 20.09.2019.

**З. Х. Мухамедова**

**Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова,  
г. Симферополь, Россия**

### **АСПЕКТЫ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СТРАНЕ**

**Z. Mukhamedova**

**Crimean Engineering and Pedagogical University named after Fevzi Yakubov, Simferopol,  
Russia**

### **ASPECTS OF INFRASTRUCTURE SUPPORT OF INNOVATIVE PROCESSES IN THE COUNTRY**

Определены основные составляющие создания инновационной инфраструктуры в стране. Обоснована необходимость глубокого совершенствования такой инфраструктуры. Рассмотрены основные параметры функционирования инновационной инфраструктуры и ее финансовой поддержки со стороны государства. Отмечается необходимость формирования государственной политики в сфере развития инновационной инфраструктуры. Выделены несколько аспектов развития инновационной инфраструктуры.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная инфраструктура, государственная инновационная политика.

The main components of creating innovative infrastructure in the country are identified. The necessity of deep improvement of such infrastructure is substantiated. The basic parameters of the functioning of the innovation infrastructure and its financial support from the state are considered. The need for the formation of state policy in the field of innovative infrastructure development is noted. Several aspects of the development of innovative infrastructure are highlighted.

**Key words:** innovation, innovation infrastructure, state innovation policy.

Эффективное развитие национальной экономики определяется интенсивностью появления разнообразных инноваций, которые вызывают структурные и институциональные изменения, способствуют экономическому росту и повышают уровень удовлетворения потребностей общества. В связи с этим поддержка инноваций стала важным направлением экономической политики любого государства.

Инновации являются итогом инновационных процессов, то есть преобразования новых идей и знаний в конечный потребительский продукт, воспринятый потребителем. В шумпертеррианском понимании инновационный процесс представляется как цикл от рождения новой идеи до ее реализации на рынке как производственного процесса или товара. Такой процесс включает ряд стадий (появление идеи, получение знаний, преобразование знаний, освоение инновации, ее коммерциализация), может осуществляться на базе одного или нескольких хо-

зяйственных единиц, с участием научно-исследовательских институтов (и других организаций) или без такового. Выделяют две базовые модели инновационного процесса: линейную и интерактивную. В современных представлениях об инновациях преобладает рассмотрение интерактивной модели, которая предполагает различные взаимодействия новатора во внешней среде для получения знаний и создания инновации, включая пользование услугами в сфере образования, НИОКР, подготовки производства. Поддерживается постоянная связь с рынком, что может повлечь прекращение или переориентацию инновационного процесса.

Интерактивная модель в условиях динамичного и конкурентного рынка является более результативной. Это обусловлено сложной природой инноваций, которые характеризуются: сложностью, кумулятивностью (накопление знаний) и комбинационностью (миксацией знаний), поступательностью (цепь преобразований идеи и знаний в готовый продукт, а также распространения по отраслям), длительность, неопределенность, коллективность и неравномерность появления. Основными признаками инноваций, кроме новизны, признаются высокий риск и затратность. Учитывая вышеизложенное, наиболее интенсивно и эффективно инновационные процессы там, где для этого существуют благоприятные условия, в том числе: конкурентная предпринимательская среда, ориентированная на инновации; доступ к знаниям и капиталу; механизмы сотрудничества и коммерциализации; высокий спрос на инновации.

Для поддержания конкурентоспособности национальной экономики появление инноваций должно быть массовым и непрерывным. Однако рынок как форма организации и регулирования имеет в инновационной сфере множественные «провалы». Кроме этого, постоянно возрастает уровень научной и технологической сложности современных разработок, а также соперничество в сфере НИОКР. В связи с этим инновациям необходимы институциональные условия, дополнительная поддержка со стороны государства, а также специальная инновационная инфраструктура.

В общем необходимость комплексного обеспечения инновационных процессов обоснована в концепции национальных инновационных систем [1]. Выделено несколько видов обеспечения инновационных процессов: финансовое, социальное, управленческое, инфраструктурное (организационное), психологическое, институциональное, политическое и информационное. При этом автор подчеркивает определяющее значение инфраструктурного обеспечения, которое заключается в создании необходимой инновационной инфраструктуры, предоставлении субъектам доступа к необходимым организационным ресурсам [2].

Роль государства в инфраструктурном обеспечении заключается в создании и финансировании соответствующих учреждений, а также поддержки частных структур, оказывающих услуги (финансовые, консалтинговые, маркетинговые, информационно-коммуникативные, юридические и др.) инновационным компаниям. Участие государства в инновационной экономике не только не сужается, но и значительно расширяется, становится более разнообразным. При этом меняется характер участия: от прямого к косвенному, не искажающему условий конкуренции и стимулирующему активность бизнеса. Степень государственного участия в инновационном секторе определяется спецификой модели регулирования экономики в данной стране. При этом это участие должно быть максимально широким, особенно в странах, которые находятся на пути к инновационной экономике.

Инфраструктурное обеспечение инновационного процесса является направлением государственной инновационной политики. Роль государства в построении инновационной экономики определяется спецификой [1; 2]:

1) модели инновационного развития: догоняющее (инфраструктура ориентирована на преследование стран-лидеров); опережающее (инфраструктура предназначена для получения и удержания лидерства);

2) стратегией инновационного развития: стратегия переноса (преобладает инфраструктура приобретения и внедрения продуктов и технологий); стратегия заимствования (преобладает инфраструктура приобретения разработок и их адаптации); стратегия конкуренции (преобладает инфраструктура получения знаний и генерирования инноваций, отслеживания и имитации мировых достижений). Участие государства в формировании инновационной инфраструктуры может сокращаться только при наличии развитой индустрии инноваций.

В современной экономике инновации превратились в важнейший фактор экономического роста, обеспечивая конкурентоспособность товаров и структурные преобразования. В связи с этим возникает необходимость активизации инновационной деятельности в частном и государственном секторах. При этом рыночная регуляция не обеспечивает необходимых стимулов для инноваций, что делает необходимым государственную поддержку. Результативность инновационной деятельности во многом зависит от условий ее осуществления. Учитывая природу современных инноваций, такие условия включают:

- 1) доступ к всевозможным ресурсам (финансовым, знаниям, человеческим, информационным);
- 2) возможности организации НИОКР и приобретения знаний;
- 3) эффективную защиту интеллектуальной собственности;
- 4) получение разнообразных услуг (проектных, сертификационных, патентования, консультационных, коммерческих и др.).

Кроме этого, большое значение имеет локальная концентрация ресурсов, а также механизмы сотрудничества. Создать такие условия призвана инновационная инфраструктура. Она выполняет специфические функции по обеспечению инновационной деятельности, играет обслуживающую и вспомогательную роль. Однако, несмотря на это, значение инновационной инфраструктуры нельзя считать второстепенным. Во многих странах именно такая инфраструктура является основой инновационного сектора.

Главное предназначение инновационной инфраструктуры заключается и в повышении степени интеграции науки и производства. Кроме этого, она призвана:

- способствовать снижению уровня затрат на осуществление инновационной деятельности и ее риска;
- активизировать предпринимательский ресурс и поддерживать малые инновационные фирмы;
- содействовать сотрудничеству субъектов инновационной деятельности, различным взаимодействиям и социальным связям;
- обеспечивать ускорение инновационных процессов.

Большое значение инновационной инфраструктуры отмечается в концепции национальных инновационных систем, которая сегодня является базовым теоретическим и практическим подходом к поддержке инноваций [1]. Инфраструктура, несомненно, выполняет системообразующую роль, формируя «ядро» индустрии инноваций.

В связи с вышеизложенным развитие инновационной инфраструктуры является одним из базовых направлений государственной инновационной политики, создавая основу для решения широкого круга задач в сфере поддержки инноваций. Инновационная инфраструктура выступает не механизмом реализации других видов обеспечения инновационной деятельности, а также имеет регулирующее значение [2; 3].

Инновационная инфраструктура должна рассматриваться как сложная социально-экономическая и институциональная система. Поэтому ее развитие должно рассматриваться с позиции теорий систем, инноваций, конкуренции, самоорганизации. Под развитием инновационной инфраструктуры необходимо понимать глубокие, качественные, необратимые и обусловлены преобразования, приводящие к переходу этой системы (индустрии) в новое состояние с новыми параметрами функционирования в соответствии с изменением внешних и внутренних условий. В контексте этого определения развитие инновационной инфраструктуры следует интерпретировать как:

- постановку и достижение новых целей;
- адаптацию системы к новым внутренним и внешним условиям ее функционирования;
- эволюцию и закономерное усложнение системы в рамках общего процесса преобразований национальной экономики;
- устранение проблем и противоречий системы. Развитие выступает как эмерджентный процесс, влияющий на структуру, свойства, признаки и черты, а также функции системы. В этом решающую роль играет государственная инновационная политика ввиду существенных «провалов» рынка.

Необходимо выделять несколько аспектов развития инновационной инфраструктуры:

- 1) экономический – охватывает вопросы функционирования рынка инноваций и услуг, структурный пропорций, оборота ресурсов;
- 2) институциональный – охватывает вопросы совершенствования институтов, обеспечивающих инновационную деятельность;
- 3) социальный – охватывает вопросы активизации и совершенствования социального капитала, социопсихологических ориентаций и культуры;
- 4) технологический – охватывает вопросы использования современных информационных технологий для выполнения функций;
- 5) информационный – охватывает вопросы информационного обмена и коммуникации;
- 6) пространственный – охватывает вопросы территориального распространения инфраструктуры, консолидации институциональной и социальной среды в рамках страны.

Данные аспекты позволяют в рамках государственной политики определить направления мер и разработать программу развития инновационной инфраструктуры, которая должна превратиться в гармоничный и мощный ресурс экономики.

### **Литература**

1. Fagerberg, J. National innovation systems: The emergence of a new approach / J. Fagerberg, K. Sapprasert // *Science and public policy*. – Guildford, 2011. – Vol. 38, №9. – P. 669-679.
2. Каленская, Н.В. Особенности формирования инфраструктуры инноваций на уровне региона / Н.В. Каленская // *Вестник ТИСБИ*. – 2005. – № 1.
3. Григорьева, О.Н. Инновационная инфраструктура региональной экономики: теоретико-аналитический аспект исследования сущности и состава / О.Н. Григорьева, Е.Б. Хоменко // *Вестник ИжГТУ*. – 2011. – No2. – С. 78-82.

**А. В. Токарчук**

**Брестский государственный технический университет, г. Брест,  
Республика Беларусь**

## **АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БРЕСТСКОГО РЕГИОНА**

**A. V. Tokarchuk**

**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

## **ANALYSIS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE BREST REGION**

В этой статье отражены основные аспекты развития внешнеэкономической деятельности Брестского региона. Ниже проведен анализ факторов, негативно влияющих на экономику региона. Рассмотрены перспективы и пути совершенствования внешнеторговой деятельности Брестской области.

This article reflects the main aspects of the development of foreign economic activity of the Brest region. Below is an analysis of factors that negatively affect the economy of the region. The prospects and ways of improving foreign trade of the Brest region are considered.

Брестская область является одной из шести областей Республики Беларусь. Расположена на юго-западе Республики Беларусь. Она занимает площадь около 32,8 тыс. кв. км, что составляет 15,7% территории страны.

По численности населения Брестская область занимает 3-е место среди 6 областей и столицы Беларуси. Здесь проживает 1 380 391 человек (около 14,7% населения Беларуси), из них 945 300 человек – горожане и 435 091 человек – сельское население. Трудоспособное население составляет 57,7% [1].

Брестская область состоит из 3 городов областного подчинения, 18 городов районного значения, 8 поселков городского типа, 16 районов, 201 сельского совета и 2161 сельского населенного пункта. Административный центр области – город Брест. Граничит Брестская область на западе с Польшей и на юге с Украиной. Это обуславливает выгодное ее экономико-географическое положение.

По территории региона проходят крупнейшие коридоры:

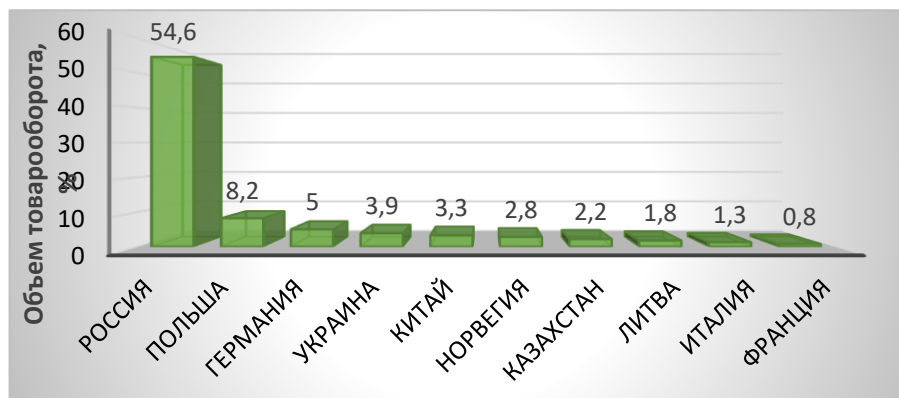
1. Пан-Европейский транспортный коридор II (из Берлина через Варшаву и Брест в Москву и Нижний Новгород);
2. Транспортный коридор Балтийское море – Черное море.

Транзитный коридор Берлин-Варшава-Брест-Минск-Москва, прямой путь в Вильнюс и Киев, разветвленная сеть железных и автомобильных дорог на территории области позволяют быстро осуществлять перевозку пассажиров и грузов. По территории Брестского региона проходят нефте- и газопроводы. Происходит становление и развитие свободной экономической зоны «Брест». Особую форму сотрудничества приграничных территорий составляют сегодня так называемые «Еврорегионы», т. к. Брест входит в состав «Еврорегиона «Буг»», в котором ведется активная работа по развитию сотрудничества между приграничными городами.

Макроэкономическую основу экономики Брестского региона формирует агропромышленный комплекс. В сельском хозяйстве области занято 84 800 человек, т. е. 13,7 % населения. По экспорту сельскохозяйственной продукции и продуктов питания Брестский регион занимает 1-е место в Беларуси. В последние годы по производству практически всех видов сельскохозяйственной продукции в расчете на душу населения область превышает средне-республиканские показатели. Перерабатывающая промышленность выделяется развитыми экономическими связями по импорту сырья, его глубокой переработке и последующему экспорту более чем в 10 стран [1].

Предприятиями области производится свыше 90% республиканского объема кузнечно-прессового оборудования, до 60% хлопчатобумажных тканей, почти половина объема древесно-стружечных плит, треть чулочно-носочных изделий, сыров, четвертая часть облицовочной плитки, пятая часть сахара-сырца и ряд других товаров, с успехом реализуемых как в Беларуси, так и за ее пределами.

Основные торговые партнеры представлены на рисунке 1 [1].



**Рисунок 1 – Основные торговые партнеры Брестской области (от всего объема товарооборота) 2019 г., %**

Источник - Национальный статистический комитет Республики Беларусь.

В 2019 году зарегистрированы объемы экспортно-импортных операций со 124 странами мира. Товары поставлялись на рынки 83 государств, импортировалась продукция из 113 стран. Основными торговыми партнерами области в 2019 году являлись:

Россия – 54,6% от всего объема товарооборота, Польша – 8,2%, Германия – 5%, Украина – 3,9%, Китай – 3,3%, Норвегия – 2,8%, Казахстан – 2,2%, Литва – 1,8%, Италия – 1,3%, Франция – 0,8%.

Ведущее место в структуре экспорта занимают:

- 1) экспорт машин, оборудования и транспортных средств (7,4%);

- 2) продукция химической промышленности, каучук (7,5%);
- 3) черные, цветные металлы и изделия из них (6,1%);
- 4) текстиль и текстильные изделия (5,1%) и другие.

Продукция брестских предприятий реализуется более чем в 40 странах, в том числе в России, Италии, Германии, Польше, Нидерландах и др. и, следовательно, имеет высокий экспортный потенциал [2].

Основные торговые партнеры среди стран вне СНГ – Китай, Соединенное Королевство, Германия, Польша, Нидерланды и Литва.

Из общего объема экспорта Брестской области в 2019 году на долю России приходится 78,2%, стран СНГ (без России) – 8,3%, стран ЕС – 10,2%, остальных стран – 3,3%. Это объясняется существующими отраслями специализации, сложившимися в пределах бывшего СССР: пищевой и легкой промышленностью, машиностроением и металлообработкой. На их долю приходится около 70% всего производства Брестской области. Продукция региона конкурентоспособна в основном на рынках стран СНГ - это электролампы, электродвигатели, газовые плиты, ковры, трикотажные и чулочно-носочные изделия, масло и сыры, льноволокно.

Крупнейшими товарными позициями экспорта Брестского региона традиционно являются продукты питания: мясо, колбасы, консервированная рыба и морепродукты, молоко и молочная продукция. Кроме того, предприятия области экспортируют печи, мебель, детские игрушки, одежду, плиты для мощения, лампы накаливания (рисунок 2).



**Рисунок 2 – Экспорт важнейших видов продукции Брестского региона 2019 г., %**

Источник: Собственная разработка на основе статистических данных.

Предприятия Брестской области обладают значительным экспортным потенциалом. Наибольшим спросом за пределами Республики Беларусь пользуется продукция таких брестских предприятий, как:

- СП «Санта Бремор» ООО
- ОАО «Савушкин продукт»
- СП «Брестгазоаппарат» ОАО
- ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев»
- ОАО «Березовский сыродельный комбинат»

ОАО «Брестский мясокомбинат»  
 ОАО «Березовский мясоконсервный комбинат»  
 ОАО «Жабинковский сахарный завод» и другие.

Оборот внешней торговли товарами организаций Брестской области в 2019 году составил 3203,8 млн долларов США, в том числе экспорт – 1796,1 млн долларов, импорт – 1407,7 млн долларов. Сальдо внешней торговли товарами сложилось положительное и составило 388,4 млн долларов.

Стоимостной объем экспорта Брестского региона по сравнению с 2018 годом из расчета в текущих ценах уменьшился на 29%, или на 734,5 млн долларов, импорта – на 33,7%, или на 716,2 млн долларов.

Доля Брестской области в общем объеме экспорта Республики Беларусь составила 6,8%, импорта – 5,3% (4-е место по экспорту и 5-е место по импорту товаров среди всех регионов республики [3]).

Наряду с развитием внешней торговли товарами Брестская область занимает одно из ведущих мест в республике на международном рынке услуг. Для этого регион располагает рядом конкретных преимуществ, которые и предоставляют развитие в Брестской области соответствующей инфраструктуры, создание специализирующихся в данной сфере предприятий и организаций. Оборот услуг региона составляет 430 млн. долл. Из которого экспорт - 322,3 млн. долл., а импорт - 107,7 млн долл, сальдо – 214,6 млн долл [4].

Наибольшая доля экспорта приходится на транспортные услуги (47,4%), строительные услуги (13,4 %), туристические услуги (3,7 %). Наибольшая доля импорта приходится также на транспортные услуги (35,8%), ремонт оборудования и транспортных средств (26,8%), строительные услуги (7,9%), туристические услуги (7,5%) [5].

Наибольший удельный вес в экспорте и импорте Брестской области занимают транспортные услуги, что говорит о значительной завязанности области на транспортном обслуживании товара- и пассажиропотоков в направлениях «Восток-Запад».

#### **Минусы развития ВЭД Брестской области.**

Несмотря на сложившуюся положительную динамику сальдо торгового баланса, в ВЭД Брестского региона существуют определенные недостатки, которые не позволяют полностью реализовать существующий потенциал региона.

Однако для обеспечения устойчивого развития Брестской области важно налаживать торговые отношения с другими странами и регионами мира. В первую очередь с промышленно развитыми странами, т. к. они располагают обширным опытом хозяйствования и управления рыночной экономикой, в них концентрируется значительная часть научного и экономического потенциала.

Сильная зависимость нашей экономики от России негативно сказывается на ВЭД Беларуси и Брестского региона.

Главным препятствием на пути расширения торговых связей является неконкурентоспособность выпускаемой продукции на мировом рынке. Наша продукция является более дорогой и менее качественной по сравнению со странами СНГ и Европы.

Анализируя товарную структуру экспорта, нужно отметить, что совсем небольшая доля приходится на текстиль и текстильные изделия, на древесину и целлюлозно-бумажные изделия. Совсем небольшой объем экспорта приходится на компьютерные услуги (1,7%), услуги здравоохранения (0,3%) и образования (1,1%), услуги в области маркетинга и рекламы (0,3). Это свидетельствует о низкой конкурентоспособности в данных видов товаров и услуг.

Территориальный анализ области показывает, что большая часть внешнеторговых операций приходится на Брест, Барановичи и Пинск. На эти города приходится 67% торгового оборота товарами и 89% услугами в 2019 году. Большинство районов носят периферийный характер и специализируются на производстве одного или нескольких продуктов. Таким образом, внешнеторговый потенциал многих районов определяется в основном одним - четырьмя субъектами хозяйствования. Так, например, в Жабинковском районе основным поставщиком на экспорт является ОАО «Жабинковский сахарный завод», в Березовском – ОАО «Березовский мясокомбинат» и РУПП «Березастройматериалы», в Каменецком – совхозкомбинат «Беловежский» и ОАО «Высоковский сыродельный комбинат», в Лунинецком – РУПП Микашевичский «Гранит», ОАО «Лунинецлес» и Лунинецкий завод «Полесьеэлектромаш». Похожая ситуация



и в других районах. Из этого можно сделать вывод, что эти районы слабо вовлечены во внешнеэкономическую деятельность, хотя имеют определенный трудовой и природный ресурс.

Создание предприятий с иностранными инвестициями предполагало использование новых, усовершенствованных технологий и оборудования, зарубежного опыта, которые помогут в создании новой более качественной и конкурентоспособной продукции и таким образом улучшить структуру внешних торговых связей. Однако, как показывает практика, должный результат не был достигнут. Хотя говорить об отрицательном влиянии иностранных капитальных вложений нельзя.

Создание СЭЗ способствует привлечению иностранных инвесторов, но необходимо обеспечить стабильность в политическом и экономическом плане, чтобы увеличить количество иностранных капитальных вложений.

При регистрации первых резидентов зоны были выявлены недостатки в национальном законодательстве. Возникла потребность в многочисленных подведомственных актах, регламентациях и разъяснениях, работа над которыми велась несколько лет. К настоящему времени созданы все возможности для успешного функционирования и развития СЭЗ «Брест», однако иностранные инвесторы не спешат открывать свой бизнес на ее территории. Одна из многих причин этого — отсутствие уверенности в том, что через некоторый промежуток времени «правила игры» не поменяются.

### **Пути совершенствования ВЭД Брестского региона**

Для улучшения ВЭД Брестского региона необходимо:

1. Обеспечить максимальное использование всех местных ресурсов (строительный камень, легкоплавкие и тугоплавкие глины, стеклянные, формовочные и строительные пески, торф, гравий), развитие добывающей и обрабатывающей промышленности. Особое внимание необходимо уделять таким отраслям, как лесозаготовительная, торфяная, строительная, добыча и переработка нерудных металлов, производство строительных материалов. В сфере услуг особое внимание нужно уделить развитию туризма и гостиничного бизнеса, строительства и компьютерных услуг.

2. Переориентация экспорта сырья на продукты с более углубленной переработкой. В результате чего увеличивается добавленная стоимость на каждой стадии углубленной переработки и, следовательно, увеличивается прибыль.

3. Приобретение лицензий, патентов, которые способствовали бы научно-техническому развитию, перевооружению производства.

4. Необходимо упростить процедуру лицензирования и квотирования экспорта и импорта товаров, порядка согласования данных вопросов в министерствах и ведомствах.

5. Обеспечить распределение прав и обязанностей между ветвями и уровнями власти. Отсутствие четкого механизма взаимодействия между государственными и региональными властями и ограниченность полномочий местных властей не позволяют в достаточном объеме реализовать потенциал Брестского региона. Таким образом, одним из способов совершенствования ВЭД является повышение роли и обеспечение самостоятельности местных органов власти в решении социально-экономических задач.

6. В полной мере использовать выгодное географическое положение и развитость транспортной инфраструктуры, благоприятные физико-географические и климатические условия.

### **Литература**

1. Белорусский национальный статкомитет [Электронный ресурс]. – дата доступа: 11.11.2019.

2. Баринов, В.А. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / В.А. Баринов. – М.: Форум, 2018. – 336 с.

3. Иванов, М.Ю. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.Б. Иванова. - М.: Риор, 2018. – 415 с.

4. Бурденко, Е.В. Внешнеэкономическая деятельность: налог. учет: уч. / Е.В. Бурденко, Е.В. Быкасова, О.Н. Ковалева [и др.]. – М.: Инфра-М, 2017. – 211 с.

5. Мантусов, В.Б. Внешнеэкономическая деятельность: учебник. – М.: Юнити, 2018. – 276 с.

**М. В. Цуканова**  
**Брестский государственный технический университет, г. Брест,**  
**Республика Беларусь**

**ПРЕВЕНТИВНОЕ АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ  
МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В ПРИГРАНИЧНОМ РЕГИОНЕ**

**M. Tsukanova**  
**Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus**

**PREVENTIVE CRISIS MANAGEMENT OF SMALL ENTERPRISE  
IN NEAR-BORDER REGION**

В статье анализируются особенности малых предприятий приграничного региона. Рассматривается возможность применения механизма превентивного антикризисного управления на малых предприятиях Брестской области

The article analyzes the features of small enterprises in the border region. The possibility of applying the mechanism of preventive crisis management in small enterprises of the Brest region is considered.

В законодательстве Республики Беларусь термин «антикризисное управление» связан, прежде всего, с деятельностью антикризисного управляющего, способствующего проведению процедуры банкротства предприятия (санации или ликвидации) [1].

Однако к услугам антикризисных управляющих прибегают при запущенных кризисных ситуациях на предприятиях, текущее же, системное антикризисное управление осуществляется менеджерами самого предприятия.

Исходя из вышесказанного, антикризисное управление можно разделить на следующие виды:

- реактивное антикризисное управление;
- превентивное (опережающее) антикризисное управление.

Реактивное антикризисное управление реализуется при проявлении негативных последствий кризисных ситуаций и направлено на её стабилизацию. Превентивное же антикризисное управление направлено на раннее распознавание индикаторов кризиса и предотвращение кризисной ситуации. Последний вид антикризисного управления, на наш взгляд, является более эффективным.

Основной задачей превентивного антикризисного управления является своевременный сбор и анализ информации о показателях, характеризующих внутреннюю и внешнюю среду предприятия, изменение которых может служить индикатором наступления кризисной ситуации. При явном проявлении отрицательных результатов влияния процессов внешней и внутренней среды система превентивного управления теряет своё значение.

Из трудов зарубежных учёных было выявлено, что антикризисное управление можно условно разделить на 5 этапов в зависимости от действий по отношению к кризисной ситуации: обнаружение сигнала, подготовка и предупреждение, локализация ущерба, восстановление, рефлексия.

Данные 5 этапов можно объединить в более укрупнённые блоки, а именно – 3-й и 4-й этап отнести к реактивному управлению, 1-й и 2-й – к превентивному управлению, а 5-й – к интерактивному антикризисному управлению, которое также можно считать базисом и источником информации для превентивного управления.

Любое управление, по большому счёту, является антикризисным, поскольку основными задачами управления на предприятии являются сохранение структуры и режима его деятельности, а также реализация программ и планов, направленных на дальнейшее развитие предприятия. Поэтому здесь можно говорить о концепции непрерывного управления.

С точки зрения потенциального кризиса, непрерывное планирование – это холистический процесс, основными задачами которого является идентификация потенциальных угроз для предприятия и определение потенциального воздействия этих угроз на бизнес-процессы с целью построения устойчивой организации, способной эффективно нивелировать потенциальные угрозы.

Непрерывное управление также можно условно разделить на 3 этапа, а именно – предкризисную стадию, кризисную стадию и посткризисную стадию. Каждой стадии свойственны определённые действия по отношению к кризисной ситуации.

Таким образом, превентивное антикризисное управление является специфической управленческой деятельностью, основной задачей которого является своевременный сбор и анализ информации о показателях, характеризующих внутреннюю и внешнюю среду предприятия, изменение которых может служить индикатором наступления кризисной ситуации. Внедрение обоснованной системы превентивного антикризисного управления особенно необходимо для успешного функционирования малых предприятий, деятельность которых особенно подвержена воздействию неблагоприятных факторов среды.

Функционирование малых 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 изменение 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.

- 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, предпочтут 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 также 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 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.

В рамках вопроса превентивного антикризисного управления мы проводили опрос собственников и специалистов малых предприятий по поводу подготовки к кризису, разработки превентивных мероприятий. Данный опрос дал следующие результаты:

Из 115 компаний, участвовавших в опросе, в 71 (62%) осуществляется подготовка к потенциальным кризисам, при этом 65% представителей компаний, в которых данная подготовка не осуществляется, считают, что она является необходимой.

В 52% ответов представители организации отметили, что в рамках предотвращения наступления кризисной ситуации полагаются на способности и чутьё руководителя организации, на 20 предприятиях (17%) разработан антикризисный план, на 10 предприятиях (9%) работает «антикризисная команда».

По результатам опроса можно сделать вывод, что основой превентивного антикризисного управления на малых предприятиях является компетентность лидера, а также антикризисное планирование.

На наш взгляд, превентивное антикризисное управление включает в себя следующий комплекс мероприятий:

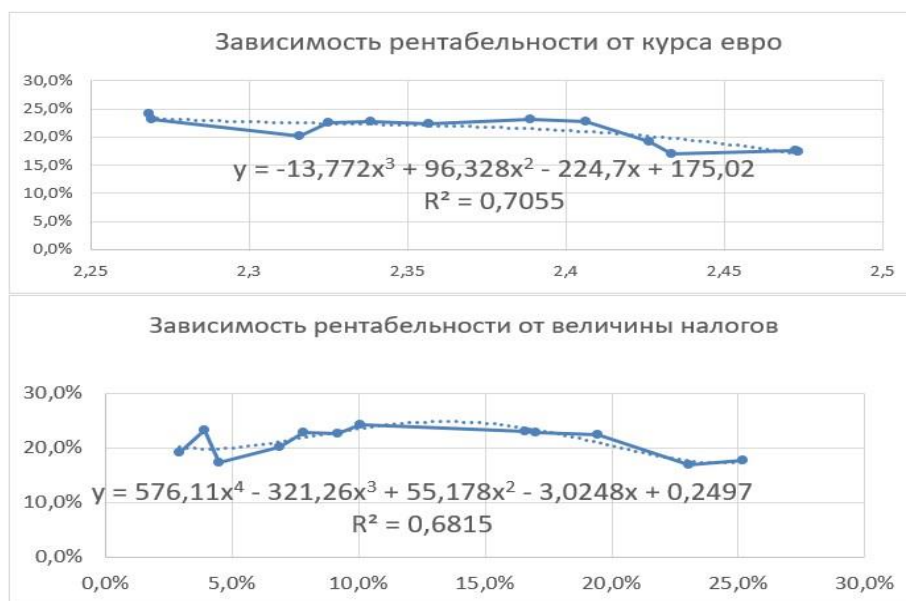
1. Мониторинг внешней и внутренней среды.
2. Прогноз.
3. Сценарное планирование.
4. Разработка превентивных мероприятий.
5. Внедрение превентивных мероприятий при развитии сценариев.
6. Мониторинг.
7. Анализ деятельности предприятия.

Мы попробовали осуществить мониторинг и прогноз для конкретного малого предприятия г. Бреста, занимающегося оптовой и розничной торговлей.

Для начала мы определили движущие силы, изменение которых может негативно сказаться на деятельности предприятия. Ими были выбраны изменение курса евро и изменение доли налогов в выручке предприятия.

С помощью Microsoft Excel были составлены уравнения зависимости рентабельности продаж предприятия от данных факторов и был осуществлён прогноз: что будет, если значе-

ние того или иного фактора изменится на 1%. Нами был получен результат, что при росте величины налогов на 1% рентабельность снизится на полтора процента, при росте курса евро на 1% рентабельность снизится уже на 3,68%.



**Рисунок 1 – Зависимость рентабельности продаж предприятия от движущих сил**

Превентивные мероприятия разрабатываются исходя из степени влияния того или иного фактора на деятельность организации. Нами было обнаружено, что в данном случае степень влияния будет средней. Мы никак не можем повлиять на изменение величин налогов. Однако мы можем определённым образом нивелировать последствия увеличения курса евро.

Предприятие является импортирующим, и для него основной трудность – это одновременная выплата таможенных платежей (которая зависит от курса евро, поскольку счёт-фактуры выставляются именно в евро). В качестве превентивной меры возможен анализ динамики курса евро и организация импорта в те периоды, когда курс будет наименее высоким. Нами была проанализирована динамика курса евро за четыре года. И было отмечено, что чаще всего минимальный курс приходится на июнь, максимальный на декабрь-январь, поэтому предприятию рекомендуется осуществлять импорт в наиболее благоприятный период и избегать импортирование в неблагоприятные периоды.

Что касается выбора метода взаимодействия с кризисной ситуацией, здесь мы выбираем модификацию, т. е. изменение некоторых действий, направленное на предотвращение неблагоприятной ситуации.

Таким образом, существует возможность применения механизма превентивного антикризисного управления на малых предприятиях приграничного региона, исходя из особенностей их функционирования.

### Литература

1. Об экономической несостоятельности (банкротстве): Закон Республики Беларусь от 18 июля 2000 г. – №423-3.

## Оглавление

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
А. Г. Проровский, А. А. Четырбок Брестский государственный технический университет, г. Брест <b>АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА</b> .....	4
Н. П. Четырбок, А. Г. Проровский Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БЕЛАРУСИ ПОСРЕДСТВОМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ «PRINTEL»</b> .....	11
Н. В. Костенко, О. И. Гулевич Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>МЕЖДУНАРОДНАЯ ФРАГМЕНТАЦИЯ РЫНКА УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ</b> .....	15
Andrzej Pieczywok, dr hab. prof. Uczelni Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy <b>ZNACZENIE BEZPIECZEŃSTWA KULTUROWEGO W EUROPIE. ZARYS PROBLEMU</b> .....	19
Ю. А. Власюк, Д. А. Курилюк Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>НАТИВНАЯ РЕКЛАМА СОЦИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА</b> .....	22
Г. В. Ершова ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины", г. Киев, Украина <b>ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ</b> .....	26
Barbara Bonisławska, dr inż., adiunkt - Dziekan Europejskiej Uczelni Informatyczno-Ekonomicznej w Warszawie, Polska <b>ZADANIA SAMORZĄDU GMINNEGO REALIZOWANE W ZAKRESIE BEZPIECZEŃSTWA I PORZĄDKU PUBLICZNEGO W POLSCE</b> .....	29
М. А. Слатвинский, Л. А. Чвертко Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, г. Умань, Украина <b>ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОСНОВА ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ</b> .....	34
Л. В. Барабаш Уманский национальный университет садоводства, г. Умань, Украина <b>ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ В УКРАИНЕ</b> .....	39
А. В. Карпенко, Национальный университет «Запорожская политехника», И. А. Фещенко, ПАО «Запорожсталь», г. Запорожье, Украина <b>ПРИМЕНЕНИЕ ДИДЖИТАЛ-ИНСТРУМЕНТОВ В HR</b> .....	43

В. К. Егорова Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь <b>КОММУНИКАТИВНЫЙ КОНТЕКСТ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: МИРОВОЙ ОПЫТ, ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ</b> .....	47
В. А. Журавлев Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, г. Минск, Республика Беларусь <b>АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ</b> .....	50
Е. В. Зацепина, Н. Г. Надеина Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ</b> .....	53
И. Н. Кириллюк Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, г. Умань, Украина <b>КЛАСТЕРЫ КАК ФАКТОР АКТИВИЗАЦИИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b> .....	58
Н. А. Мазур, Д. В. Новак Каменец-Подольский национальный университет имени Ивана Огиенко, Каменец-Подольский, Украина Познанский экономический университет, г. Познань, Польша <b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МЕСТА СТРАНЫ В СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</b> .....	61
Е. В. Макарянская, Н. В. Рыженко Черкасский национальный имени Богдана Хмельницкого, г. Черкассы, Украина <b>ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ</b> .....	66
Е. Е. Марченкова Белорусский государственный университет информатики и электроники, г. Минск, Республика Беларусь <b>ОКУЛОГРАФИЯ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ И МАРКЕТИНГЕ</b> .....	70
Л. С. Макарова, Т. К. Онищук Брестский государственный университет им. А. С. Пушкина, г. Брест, Республика Беларусь <b>ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС КАК ОСНОВА ВНУТРИСКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ</b> .....	73
Н. Г. Мельник Тернопольский национальный экономический университет, г. Тернополь, Украина <b>МЕЖДУНАРОДНЫЙ УЧЕТ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ</b> .....	77
О. М. Шерстнева, Ю. Н. Николаева Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь <b>ПРОТИВОДЕЙСТВУЮЩИЙ МАРКЕТИНГ</b> .....	80
Е. А. Олехнович, Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, г. Минск, Республика Беларусь <b>СРЕДНЕВЕКОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ В СОВРЕМЕННОМ ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ</b> .....	84

С. С. Пугач Винницкий учебно-научный институт экономики Тернопольского национального экономического университета, г. Винница, Украина <b>ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ ЭКОНОМИСТОВ</b> .....	86
Н. А. Подлужная ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет», г. Покровск, Украина <b>ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ</b> .....	91
Dr Ludmiła Stemplewska Akademia Finansów i Biznesu Vistula w Warszawie <b>UWARUNKOWANIA ZARZĄDZANIA SŁUŻBĄ ZDROWIA W GOSPODARCE RYNKOWEJ</b> ....	95
Е. П. Чукурна, Ю. М. Блажко, И. В. Шерпа Одесский национальный политехнический университет, г. Одесса, Украина <b>ТЕХНОЛОГИИ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ИЗМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ШЕРИНГОВОЙ ЭКОНОМИКИ</b> .....	100
Г. Г. Бережная Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК В УСЛОВИЯХ РИСКА</b> .....	104
Н. В. Бутко Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого, г. Черкассы, Украина <b>НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ – ЗАЛОГ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ</b> .....	108
Y. Fomina, S. Apenko Dostoevsky Omsk State University, Omsk, Russia <b>VALUES AND MOTIVES OF SUSTAINABILITY MANAGEMENT IN RUSSIA</b> .....	112
Э. Э. Ермакова, А. А. Кацер Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>РОЛЬ И МЕСТО МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ</b> .....	116
И. М. Лазарчук, А. К. Крамаренко, К. А. Бабич Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>АНАЛИЗ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ</b> .....	119
Л. О. Кулакова, З. Д. Расторгуев, Д. А. Кмец, Е. С. Король Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>ТРАНЗИТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БЕЛАРУСИ В ПРОЕКТАХ «ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ»</b> .....	123
О. А. Ковалевич Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>ОСОБЕННОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ</b> .....	126
Т. В. Кривицкая, И. В. Страпко, В. А. Прокопович Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ</b> .....	131



Т.В. Кривицкая, Н.Н. Флячинская, О.В. Сушко Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ФРАГМЕНТАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА</b> .....	134
Т.В. Кривицкая, И.В. Страпко, В.И. Микитюк Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ</b> .....	138
М. П. Мишкова, Т. В. Кичаева Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОТОКА В ЦЕПИ ПОСТАВОК</b> .....	140
Л. О. Кулакова, Е. С. Король, Д. О. Делендик, З. Д. Расторгуев Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ</b> .....	144
И. В. Галкина Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель, Республика Беларусь <b>ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ</b> .....	147
Н. А. Прилуцкая Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>ДОСТУПНОСТЬ ПРОЦЕДУР БАНКРОТСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ДЛЯ ЕГО УЧАСТНИКОВ: СРАВНЕНИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ И ПРОЕКТИРУЕМОЙ МОДЕЛИ</b> .....	150
Г. Г. Скопец Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>ПРЕИМУЩЕСТВА АГРОТУРИЗМА И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ</b> .....	154
Е. Н. Хутова Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ</b> .....	158
Т. В. Филиппова, И. А. Кулаков, Н. Н. Флячинская Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ</b> .....	161
Т. В. Филиппова, Ю. В. Циолта, Т. Д. Зезётко Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь <b>ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ</b> .....	164
А. С. Бубович, О. Я. Седель, Брестский государственный университет им. А. С. Пушкина, г. Брест, Республика Беларусь <b>РОЛЬ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ</b> .....	167

З. Х. Мухамедова

Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова, г. Симферополь, Россия

**АСПЕКТЫ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

**ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СТРАНЕ** ..... 170

А. В. Токарчук

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь

**АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ**

**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БРЕСТСКОГО РЕГИОНА** ..... 173

М. В. Цуканова

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь

**ПРЕВЕНТИВНОЕ АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ**

**МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В ПРИГРАНИЧНОМ РЕГИОНЕ** ..... 178

# АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ – 2019

**Сборник научных трудов**

Ответственный за выпуск: Четырбок Н.П.  
Редактор: Боровикова Е.А.  
Компьютерная вёрстка: Соколюк А.П.  
Корректор: Никитчик Е.В.

---

Издательство БрГТУ.

Свидетельство о государственной регистрации  
издателя, изготовителя, распространителя печатных  
изданий № 1/235 от 24.03.2014 г., № 3/1569 от 16.10.2017 г.

Подписано в печать 31.12.2019 г. Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Бумага «Performer». Гарнитура «Times New Roman».

Усл. печ. л. 10,93. Уч. изд. л. 11,75. Заказ № 1673.

Тираж 36 экз. Отпечатано на ризографе учреждения  
образования «Брестский государственный технический  
университет». 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

ISBN 978-985-493-479-2



