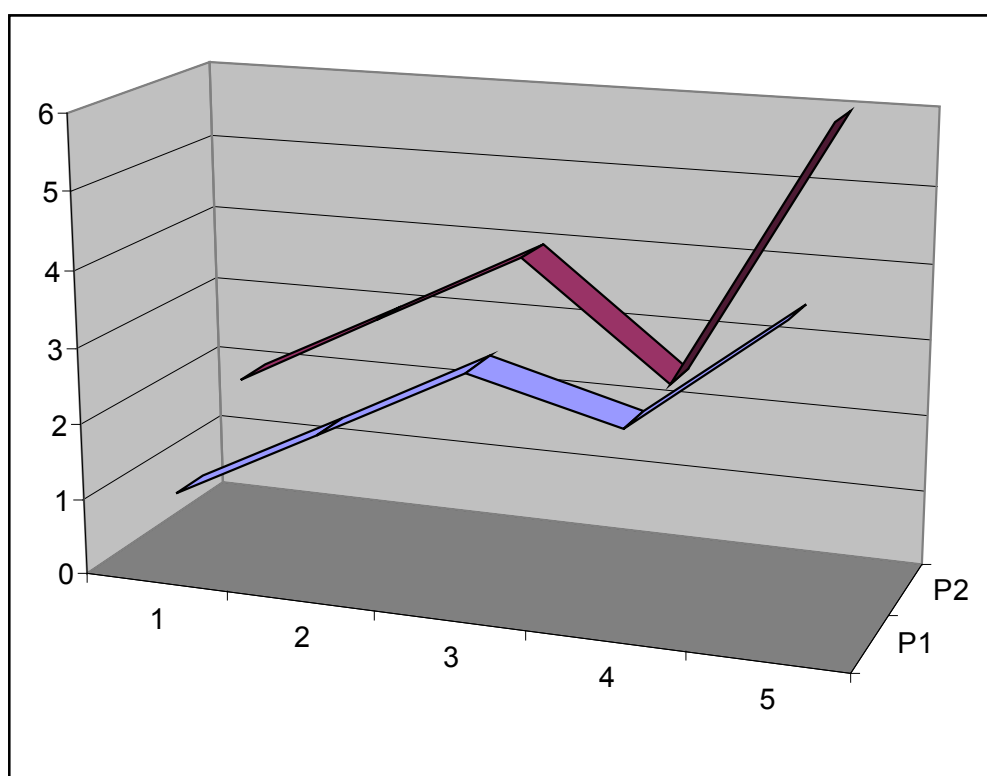


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Перспективы развития инвестиционно-строительного комплекса в странах Восточной Европы

Сборник научных трудов

Под общей редакцией А. Г. Проровского



Брест 2016

УДК 69:658:005
ББК65.31=2

Рецензент:

Павлючук Ю.Н. – д.т.н., профессор кафедры управления предприятием Естественно-гуманитарного университета г. Седльце (Республика Польша)
Деркач В.Н. – к.т.н., зам. директора брестского филиала УП «Институт БелНИИС» «Научно-технический центр»

Редакционная коллегия:

Проровский А.Г. – заведующий кафедрой мировой экономики, маркетинга, инвестиций БрГТУ, к.т.н., доцент
Кисель Е.И. – заведующая кафедрой экономики и организации строительства БрГТУ, к.т.н., доцент
Рубахов А.И. – руководитель отдела маркетинга и статистики Бялоподлясского филиала Академии физического воспитания в Варшаве, д.т.н., д.э.н., профессор
Головач Э.П. – профессор кафедры мировой экономики, маркетинга, инвестиций БрГТУ, д.т.н., профессор

Перспективы развития инвестиционно-строительного комплекса в странах Восточной Европы: сборник научных трудов. – Брест: издательство БрГТУ, 2016. – 200 с.

ISBN 978-985-493-389-4

Сборник посвящен анализу тенденций в инвестиционно-строительном комплексе в странах Восточной Европы, а также выработке рекомендаций по развитию этого комплекса.

УДК 69:658:005
ББК65.31=2

ISBN 978-985-493-389-4

© Издательство БрГТУ, 2016

ПРЕДИСЛОВИЕ

Страны Восточной Европы непросто восстанавливаются после мирового экономического кризиса 2008 года. Постсоветские страны столкнулись с экономическими последствиями политической ситуации на Украине, снижением потребительской и инвестиционной активности в регионе. В то же время мировая экономика не стоит на месте: развивается постиндустриальная экономика, увеличивается использование робототехники, все больше применяются 3-D принтеры. В мировой экономике все большую инвестиционную привлекательность получают бизнесы, построенные по современной модели: Alibaba, Facebook, Uber и т. д.

Для устойчивого роста экономика стран Восточной Европы необходимо переходить на инновационный путь развития. Кроме проблемы дефицита финансовых ресурсов, управление и регулирование в этих странах не отвечает современной экономической модели.

Инвестиционно-строительный комплекс Восточной Европы вносит значительный вклад в экономику региона. Он оказал существенное положительное влияние на рост экономик в период 2002–2007 гг. Но в настоящее время бюджетное и эмиссионное финансирование инвестиций, в частности строительства, сокращено в силу дефицитов государственных бюджетов и давления на валютный рынок. Поэтому актуальной становится задача перевода финансирования инвестиционно-строительного комплекса на неэмиссионную основу.

В целом страны ЦВЕ являются менее эффективными пользователями имеющихся технологий, чем передовые страны Европы. Можно предложить несколько путей, направленных на повышение технологического уровня:

- менять структуру экономики, увеличивая долю сектора услуг, главным образом, инновационных;
- повышать качество институтов через повышение независимости судебной системы и улучшение защиты имущественных прав;
- снижать зарегулированность малого и среднего бизнеса;
- для инвесторов разработать четкие «правила игры»;
- повышать уровень исследований и разработок (НИОКР);
- развивать инфраструктуру;
- повышать гибкость рынка труда.

Мировая экономика в ближайшее десятилетие значительно изменится: 3-D принтеры изменят мировые потоки товаров и сырья на информационные потоки, робототехника снизит трудоемкость производства, в т. ч. в строительстве, что приведет к уровню безработицы до 50%, повысится роль малых и средних предприятий с креативной составляющей, роль инновационной деятельности возрастет будет еще больше. Вовремя заметить изменения и адаптировать экономику стран Восточной Европы – это чрезвычайно актуальная задача.

СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

THE SITUATION OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Проровский А.Г.,

*заведующий кафедрой мировой экономики, маркетинга, инвестиций,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь*

Prarouski A.G.,

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

Аннотация

Экономическому росту всегда предшествует повышение инвестиционной активности. Экономика стран Восточной Европы отстает по уровню технологического развития. Для изменения текущего положения необходима активизация инвестиционной активности на базе благоприятной инвестиционной среды, включающей: развитие системы жилищно-накопительных вкладов, развитие фондового рынка в целях создания новых объектов инвестирования, развитие инновационных форм инвестирования.

Summary

Economic growth is always preceded by an increase in investment activity. The economies of Eastern Europe is lagging behind in terms of technological development. To change the current situation required activation of investment activity on the basis of the favorable investment environment, including: the development of a system mortgage-savings deposits, the development of the stock market in order to create new objects of investment, development of innovative forms of investments.

Страны Центральной и Восточной Европы в 2015 г. активизировали инвестиционную деятельность. Несмотря на снижение внешнего спроса, в большинстве стран региона за исключением Содружества Независимых Государств (СНГ) фиксируется устойчивый экономический рост на фоне снижающейся безработицы.

Устойчивый экономический рост в большинстве стран Центральной и Восточной Европы возобновляется благодаря адаптивной макроэкономической политике, развитию фондового рынка, росту реальной заработной платы. В то же время инвестиции остаются на прежнем уровне и не стали фактором, определяющим рост ВВП в регионе (рисунок 1).

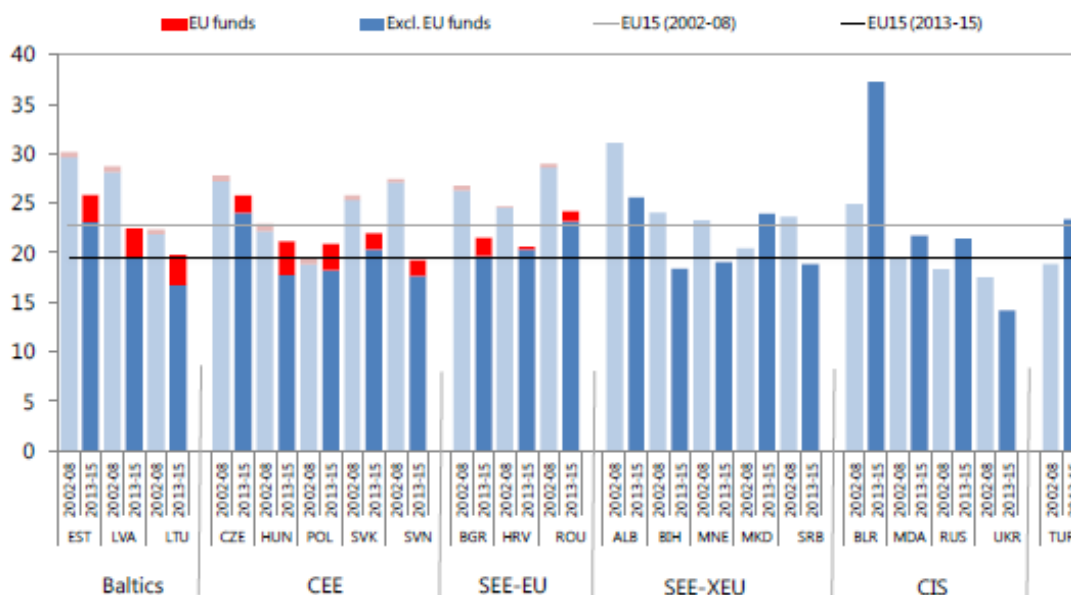


Рисунок 1 – Темпы роста инвестиций в странах центральной и Восточной Европы, % [1]

В ближайшей время увеличение внутреннего спроса поддержит рост валового внутреннего продукта на фоне низкой или отрицательной инфляции (таблица 1).

Таблица 1 – Рост внутреннего спроса в странах Центральной и Восточной Европы, % [1]

Страна	2014	2015	2016 (прогноз)	2017 (прогноз)
Прибалтийские страны	2,6	3,8	3,9	3,8
Эстония	4,1	-0,7	2,6	3,5
Латвия	0,9	3,1	3,9	3,8
Литва	2,9	6,3	4,6	4,0
Центрально- и восточноевропейские страны	4,1	3,5	3,1	3,5
Чехия	2,3	4,7	2,9	2,8
Венгрия	4,2	1,9	0,4	2,6
Польша	5,0	3,3	4,0	3,9
Словакия	3,1	4,9	3,2	3,7
Словения	1,6	2,1	1,6	2,8
Юго-восточные европейские страны	2,3	3,8	4,6	3,7
Болгария	2,6	1,0	2,1	2,1
Хорватия	-1,7	1,2	1,9	2,4
Румыния	3,1	5,3	6,0	4,5
Юго-восточные неевропейские страны	1,4	1,4	3,3	2,6
Албания	3,5	1,4	5,9	3,1
Босния и Герцеговина	3,2	1,9	3,5	2,9
Косово	1,8	3,3	2,4	5,2
Македония	4,3	2,8	3,8	4,1
Черногория	2,7	4,9	10,3	2,7
Сербия	-1,1	0,4	1,5	1,8

Продолжение таблицы 1

Страна	2014	2015	2016 (прогноз)	2017 (прогноз)
Восточноевропейские страны	0,1	-10,2	-2,7	0,5
Беларусь	-0,7	-7,6	-3,0	0,0
Молдова	3,0	-8,5	-2,4	2,2
Россия	1,2	-10,1	-3,2	0,3
Украина	-11,4	-12,7	2,5	3,2
Турция	1,1	3,6	4,7	3,7
Страны Центральной и Восточной Европы	1,3	-3,5	0,6	2,0
Новые страны ЕС	3,6	3,6	3,5	3,5
Страны зоны евро	0,9	1,8	1,7	1,7
Европейский Союз	1,7	2,2	2,0	2,0

В 2016 году экономики стран ЦВЕ за пределами СНГ, как ожидается, вырастут на 3–4%. Российская экономика пережила резкое падение в 2015 г. и не восстанавливается в 2016 г. на фоне снижения цен на энергоресурсы и санкций. Другие страны СНГ, в том числе Беларусь, пострадали от слабого спроса со стороны России (таблица 2).

Таблица 2 – Рост ВВП в странах Центральной и Восточной Европы, % [1]

Страна	2014	2015	2016 (прогноз)	2017 (прогноз)
Прибалтийские страны	2,8	1,8	2,8	3,2
Эстония	2,9	1,1	2,2	2,8
Латвия	2,4	2,7	3,2	3,6
Литва	3,0	1,6	2,7	3,1
Центрально- и восточноевропейские страны	3,1	3,6	3,1	3,1
Чехия	2,0	4,2	2,5	2,4
Венгрия	3,7	2,9	2,3	2,5
Польша	3,3	3,6	3,6	3,6
Словакия	2,5	3,6	3,3	3,4
Словения	3,0	2,9	1,9	2,0
Юго-восточные европейские страны	2,2	3,3	3,5	3,1
Болгария	1,5	3,0	2,3	2,3
Хорватия	-0,4	1,6	1,9	2,1
Румыния	3,0	3,7	4,2	3,6
Юго-восточные неевропейские страны	0,3	2,1	2,7	3,0
Албания	2,0	2,6	3,4	3,8
Босния и Герцеговина	1,1	2,8	3,0	3,2
Косово	1,2	3,3	3,4	4,3
Македония	3,5	3,7	3,6	3,6
Черногория	1,8	4,1	4,7	2,5
Сербия	-1,8	0,7	1,8	2,3
Восточноевропейские страны	0,2	-4,3	-1,6	0,9
Беларусь	1,6	-3,9	-2,7	0,4
Молдова	4,8	-1,1	0,5	2,5
Россия	0,7	-3,7	-1,8	0,8

Продолжение таблицы 2

Страна	2014	2015	2016 (прогноз)	2017 (прогноз)
Украина	-6,6	-9,9	1,5	2,5
Турция	2,9	3,8	3,8	3,4
Страны Центральной и Восточной Европы	1,4	-0,4	0,9	2,1
Новые страны ЕС	2,8	3,4	3,2	3,1
Страны зоны евро	0,9	1,6	1,5	1,6
Европейский Союз	1,4	2,0	1,8	1,9

С кризиса 2008 г. инвестиции упали в большинстве стран ЦВЕ. Одновременно упали доходы и выросли премии за риск.

Посткризисный спад темпов роста инвестиций определяется как циклическими, так и структурными факторами. В тех странах, которые имели в докризисный период инвестиционный бум, темпы роста инвестиций стали неустойчивыми после начала кризиса, процентные ставки выросли, а краткосрочные перспективы роста снизились.

После кризиса уровень сбережений в странах ЦВЕ увеличился, но в Молдове и Беларуси сохраняется финансовый разрыв.

Внешнее кредитование в странах региона ограничено необходимостью обеспечения финансовой стабильности из-за достижения задолженности критического уровня (страны Прибалтики, Болгария, Румыния, Словакия, Сербия, Македония, Черногория, Босния и Герцеговина) (таблица 3).

Таблица 3 – Внешний долг в странах Центральной и Восточной Европы по отношению к ВВП, % [1]

Страна	2014	2015	2016 (прогноз)	2017 (прогноз)
Прибалтийские страны	92,8	92,3	90,4	85,7
Эстония	94,6	93,5	86,7	79,9
Латвия	142,2	143,5	144,5	139,7
Литва	62,5	61,3	59,8	56,3
Центрально- и восточноевропейские страны	74,6	78,8	78,5	75,0
Чехия	66,7	62,5	63,2	61,5
Венгрия	106,4	100,4	96,4	87,8
Польша	65,1	74,6	74,8	71,7
Словакия	83,3	90,9	92,7	90,9
Словения	115,3	112,5	108,6	105,0
Юго-восточные европейские страны	71,4	69,7	70,7	67,3
Болгария	85,6	87,2	82,3	75,8
Хорватия	108,4	106,7	105,5	102,0
Румыния	58,6	55,8	59,2	56,8
Юго-восточные неевропейские страны	60,8	66,1	67,5	66,2
Албания	34,2	40,6	43,0	43,1
Босния и Герцеговина	44,8	46,9	48,0	47,1
Македония	65,2	66,8	70,9	68,7
Черногория	154,8	152,2	154,9	161,5
Сербия	76,2	85,3	85,8	83,0

Продолжение таблицы 3

Страна	2014	2015	2016	2017
Восточноевропейские страны	35,9	47,6	53,8	48,5
Беларусь	54,6	72,2	85,2	78,8
Молдова	82,7	101,5	109,4	107,3
Россия	29,4	38,1	43,1	38,4
Украина	95,4	136,4	152,3	140,3
Турция	50,4	56,0	57,2	56,9
Страны Центральной и Восточной Европы	51,1	58,7	61,9	58,1

Частные инвестиции в странах региона Центральной и Восточной Европы в 2015 г. достигли максимального уровня с 2009 г. (1,6 млрд евро), увеличившись на 25% к уровню 2014 г. Рост инвестиций в ЦВЕ в 2015 году превысил на 14% увеличение инвестиции для Европы в целом. Инвестиции в ЦВЕ составили 3,4% от общего Европейского инвестиционного рынка частного капитала в 2015 году.

Основными направлениями частных инвестиций в регионе Центральной и Восточной Европы в 2015 году стали Польша (54%), Сербия (14%), Венгрия (10%) и Румыния (9%).

Активность слияний и поглощений в регионе ЦВЕ достигла 1,2 млрд евро, что соответствует уровню 2014 г. Продажа компаний в ЦВЕ составила 3,1% от общей стоимости продажи по всей Европе. По количеству слияний ЦВЕ достигла рекордных 97 компаний в 2015 г., что значительно выше 2014 г. (74 компании). Рост в основном произошел за счет роста числа слияний и поглощений венчурных компании. Наиболее активной на рынке слияний и поглощений в 2015 г. была Польша, что составило 65% от стоимости и 46% от общего количества компаний.

По секторам экономики в 2015 г. наибольший объем инвестиционных ресурсов направлен в сектор энергетики и окружающей среды (32%). Несколько меньшие суммы были инвестированы в сектор потребительских товаров и розничной торговли (29% от общего объема инвестиций). Объем инвестиций в сектор коммуникаций составил только 5% от общего объема инвестиций в 2015 г. (таблица 4).

Таблица 4 – Рост экспорта в странах Центральной и Восточной Европы, % [1]

Страна	2014	2015	2016 (прогноз)	2017 (прогноз)
Прибалтийские страны	2,8	0,6	3,0	3,6
Эстония	1,7	-1,2	3,1	3,5
Латвия	3,1	1,0	2,3	3,6
Литва	3,0	1,2	3,4	3,6
Центрально- и восточноевропейские страны	6,7	6,9	6,4	6,1
Чехия	8,9	7,0	6,2	5,0
Венгрия	7,6	8,4	6,5	6,3
Польша	6,4	6,5	6,7	6,6
Словакия	3,6	7,0	5,4	5,6
Словения	5,8	5,2	3,8	3,3

Продолжение таблицы 4

Страна	2014	2015	2016 (прогноз)	2017 (прогноз)
Юго-восточные европейские страны	6,5	6,0	5,9	5,9
Болгария	-0,1	7,6	4,1	4,2
Хорватия	7,3	9,2	8,5	8,3
Румыния	8,6	4,7	5,9	6,0
Юго-восточные неевропейские страны	6,2	5,7	5,8	6,4
Албания	1,8	3,8	-0,1	4,4
Босния и Герцеговина	4,6	2,1	6,8	5,0
Косово	16,7	6,3	6,9	7,3
Македония	18,2	4,6	7,2	8,1
Черногория	-1,2	8,3	-0,2	3,5
Сербия	5,7	7,8	7,7	7,6
Восточноевропейские страны	-0,7	1,1	-0,1	2,2
Беларусь	7,0	-8,4	-5,5	-0,3
Молдова	1,0	6,1	2,6	4,3
Россия	0,3	3,1	0,5	2,1
Украина	-14,2	-16,9	-4,1	3,6
Турция	6,8	-0,1	0,1	2,0
Страны Центральной и Восточной Европы	2,9	2,5	2,0	3,4
Новые страны ЕС	6,4	6,3	6,0	5,9
Страны зоны евро	4,1	5,0	3,4	4,1
Европейский Союз	3,7	5,0	3,7	4,4

Венчурные инвестиции в Центральной и Восточной Европе составили в 2015 г. 84 млн евро, что на 16% ниже 2014 г., в основном из-за меньшей активности на поздних стадиях венчурного инвестирования.

Однако количество компаний, финансируемых венчурным капиталом, снизилось незначительно с рекордных 228 в 2014 г. до 222 предприятий в 2015 г.

Республика Беларусь в 2015 г. снизила бюджетное финансирование инвестиционной деятельности в целях макроэкономической стабилизации. Структура инвестиций в основной капитал (СМР/оборудование) в последнее время не меняется: большая часть (54%) направляется на строительные-монтажные работы (таблица 5).

Таблица 5 – Инвестиции в основной капитал в Республике Беларусь [2]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах; млрд руб.)	43377,6	55380,8	98664,9	154442,4	209574,6	225 269,7	210289,6
в том числе:							
строительно-монтажные работы (включая работы по монтажу оборудования)	21240,7	27787,4	44358	76226,7	109195,6	123732,5	113646,8

Продолжение таблицы 5

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств	16991,2	21275,4	44672,3	63601,4	77202,2	76 380,0	72944,2
прочие работы и затраты	5145,7	6318	9634,6	14614,4	23176,8	25 157,2	23698,6
Индексы инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)	104,7	115,8	117,9	88,3	109,3	94,1	82,5
Удельный вес в общем объеме инвестиций, в процентах	100	100	100	100	100	100	100
строительно-монтажных работ (включая работы по монтажу оборудования)	49	50,2	45	49,4	52,1	54,9	54
затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств	39,2	38,4	45,3	41,2	36,8	33,9	34,7
прочих работ и затрат	11,8	11,4	9,7	9,4	11,1	11,2	11,3
Инвестиции в основной капитал за счет иностранных источников в фактически действовавших ценах; млрд руб.	1206,8	2440,1	13 432,92)	15 315,02)	19 941,12)	32 273,02)	37 704,72)
в процентах от общего объема инвестиций	2,8	4,4	13,62	9,92	9,52	14,32	17,92

В структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал все большую роль играют средства граждан и кредиты (таблица 6).

Таблица 6 – Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования, % [2]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе за счет:											
республиканского бюджета	13,2	15,7	16	15,1	12,2	9,3	6	7	10	6,5	5,1
местных бюджетов	12,6	10,3	10,1	11	10	9,4	6,4	9	10,7	9,3	8
собственных средств организаций	44	41,2	39,5	38,5	36,7	32,9	37,8	40	37,8	38,5	39,8
заемных средств других организаций	2	1,9	1,5	1,7	1,1	1	0,6	1,5	1,2	1,5	1,3
средств населения	7,9	7,2	7,5	6,9	8	7,6	5,9	6,8	8,3	10	12
иностраннх инвестиций (без кредитов (займов) иностранных банков)	1,6	0,9	1	1,7	2	2,1	3	3,2	3,2	3,7	3,8
кредитов банков	15	18,9	20,1	21,3	26,4	32,3	35,8	26,5	24,2	26,6	26,2
из них:											
кредитов (займов)	1,2	1,6	1,8	0,8	0,8	2,3	6,7	3,3	4,2	8,2	11,4
иностраннх банков	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
кредитов по иностранным кредитным линиям	2,1	3,3	3,9	3,4	2,2	2,5	2,8
прочих источников	3,7	3,9	4,3	3,8	3,6	5,4	4,5	5,9	4,6	3,9	3,9

В последние два года в строительном комплексе прослеживается тенденция сокращения количества строительных организаций и снижения объема подрядных торгов (таблица 7).

Таблица 7 – Основные показатели деятельности строительных организаций Республики Беларусь [2]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число организаций строительства, единиц	6853	7280	7318	7676	7873	7475
Объем подрядных работ в фактически действовавших ценах, млрд руб.	26412,6	39841,9	68729,9	94360,6	104807,4	91653,2
в сопоставимых ценах, в процентах к предыдущему году	112,9	106,7	91,4	104,6	94,3	88,7

Для стабилизации работы инвестиционно-строительного рынка Республики Беларусь необходимо создать благоприятную инвестиционную среду:

- развитие системы жилищно-накопительных вкладов;
- развитие фондового рынка в целях создания новых объектов инвестирования;
- развитие инновационных форм инвестирования.

Заключение

В целом страны ЦВЕ являются менее эффективными пользователями имеющихся технологий, чем передовые страны Европы. Можно предложить несколько путей, направленных на повышение технологического уровня:

- менять структуру экономики, увеличивая долю сектора услуг, главным образом, инновационных;
- повышать качество институтов через повышение независимости судебной системы и улучшение защиты имущественных прав;
- снижать зарегулированность малого и среднего бизнеса;
- для инвесторов разработать четкие «правила игры»;
- повышать уровень исследований и разработок (НИОКР);
- развивать инфраструктуру;
- повышать гибкость рынка труда.

Литература

1. Central, Eastern, and Southeastern Europe: How to Get Back on the Fast Track / International Monetary Fund/ - IMF, 2016. – 76 с.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь: Статистический сборник / В. И. Зиновский; Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 565 с.

МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

MECHANISM OF SMALL ENTERPRISES INNOVATIVE ACTIVITY DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF CRIMEA

Адаманова, З.О.,

*заведующая кафедрой мировой экономики и экономической теории
ГБОУВ РК “Крымский инженерно-педагогический университет”,*

г. Симферополь

Adamanova, Z.,

*head of world economy and economic theory department,
Crimean engineering and pedagogical university,*

Simferopol

Аннотация

Выделены направления, принципы и формы государственной поддержки инновационной деятельности малых предприятий. Обоснована необходимость использования региональных инструментов и системы реализации соответствующих мер. Определены основные подходы к поддержке инновационной деятельности малых предприятий, которые образуют механизм ее развития.

Summary

The article considers directions, principles and forms of state support of small enterprises innovation activity. There is substantiated the necessity of using regional instruments and the appropriate measures implementation system. There are defined basic approaches to small enterprises innovation activity support, that form the mechanism of its development.

Развитие инновационной деятельности малых предприятий (МП) является одной из важнейших предпосылок перехода к инновационной экономике. Кроме создания благоприятных условий (экосистемы) для малого инновационного предпринимательства принципиально важна непосредственная поддержка со стороны государства, которая переходит на уровень регионов. Такая поддержка осуществляется в рамках стратегий социально-экономического и инновационного развития и на практике создает механизм развития инновационной деятельности МП [1].

Особенно важным это является для Республики Крым, так как в регионе одновременно решается целый комплекс задач по интеграции в экономическое пространство России, глубокому реформированию региональной экономики, модернизации промышленного комплекса, что неразрывно связано с интенсификацией инновационных процессов.

Государственная поддержка инновационной деятельности МП формируется ступенчато в рамках национальной предпринимательской и инновационной политики. Основными функциональными направлениями такой поддержки на региональном уровне являются следующие: развитие инновационного потенциала предприятий, осуществление НИОКР, разработка инноваций, экспериментиро-

вание, маркетинговые исследования, выход на рынок, венчурное инвестирование, создание предприятий новых типов, развитие новых видов предпринимательства, в том числе с использованием сети Интернет.

В современных условиях необходимо придерживаться новых принципов поддержки МП. Например, поддержка должна стать проактивной, упреждающей, соответствовать реальным потребностям, больше опираться на косвенные методы, ориентироваться на все виды инноваций, сочетать различные подходы и предусматривать специальные меры в отношении определенных объектов (видов инноваций, предприятий). Принципиальное значение имеет учет негативных последствий («ловушек») государственной поддержки. Избыточная и гарантированная поддержка может демонизировать предпринимателей и порождать злоупотребления. В отношении отдельных инструментов необходимо выделять их преимущества (эффективность, целевое функциональное влияние, адресность и пр.) и недостатки (нагрузка на бюджет, бюрократия, сложность и пр.) [1; 2; 3].

В Республике Крым целесообразно использовать полное обновление институциональной базы для внедрения новых механизмов работы с МП. Это касается модели электронного правительства как способа информирования, взаимодействия с предприятиями, предоставления им услуг.

В поддержке МП, учитывая его специфику, необходимым является сочетание и гармонизация всех форм и видов поддержки МП (определенных в Федеральном Законе Российской Федерации «О науке и государственной научно-технической политике»). В рамках формирования спроса формирования спроса на инновационную продукцию целесообразно создать систему закупок такой продукции у МП (закупки на открытом рынке; приобретение разработок до выхода на открытый рынок; заказ на разработку, производство и поставки). В рамках государственных закупок должны быть максимально соблюдены принципы свободной конкуренции и объективности оценки продукции. МП могут привлекаться к заказам, выполняемым крупными предприятиями.

В мировой практике важным трендом последних лет является то, что традиционные способы поддержки (фискальные, кредитные, инвестиционные и земельные льготы; субсидии, гранты, др.) становятся в большей степени ориентированными на поддержку инновационной деятельности. Также они дополняются новыми направлениями и видами поддержки, связанными непосредственно с получением нового знания, разработкой и коммерциализацией инноваций (поддержка НИОКР, предоставление технологий и научно-технической информации и пр.).

Для реализации различных видов поддержки на региональном уровне должны создаваться соответствующие инструменты: 1) стратегические планы, охватывающие отдельные отрасли, технологии, виды предпринимательства; 2) региональные целевые программы; 3) крупные региональные инновационные проекты с привлечением не только малых, но и крупных предприятий, научных и образовательных учреждений; 4) инструменты финансирования малых инновационных предприятий через специальные фонды; 5) специальные экономические зоны; 6) учреждения инновационной инфраструктуры. Поддержка может иметь регулирующее влияние [2; 3; 4].

Разработка и реализация большого количества сложных мероприятий предполагает создание специальной системы поддержки МП [5]. Она содержит доктринальную, стратегическую, законодательную, управленческую, финансовую, информационную, инфраструктурную составляющие. Потребности в такой системе обусловлены сочетанием различных подходов в поддержке МП, а именно – 1 группа: всеобщая, селективная и конкурсная поддержка; 2 группа: постоянная и ситуативная поддержка; 3 группа: горизонтальная, отраслевая, кластерная и адресная поддержка.

Принципиальным вопросом является дифференциация МП для их усиленной поддержки. Дифференциация осуществляется в рамках установленных приоритетных направлений, предполагает деление предприятий по типам (лидеры, последователи, начинающие и потенциальные инноваторы) и критериям: уровень предлагаемых инноваций; темпы инноваций; потенциал роста; темпы роста; содействие инновационному развитию сектора; ориентация на регион. В рамках дифференциального подхода необходимо проводить работу с новыми предприятиями и с теми, которые потерпели неудачу.

Важным подходом и одновременно механизмом поддержки инновационных МП выступает государственно-частное партнерство (ГЧП). Необходимо усиливать способность МП к такому сотрудничеству, охватывая выдвижение инициатив, ответственность, создание конструктивной среды, а также учитывать взаимные интересы и вклад каждой стороны. Целесообразно закрепить инновационную направленность ГЧП в различных его формах.

Всеми видами структур и форм поддержки инноваций по сути создается «пространство успеха» для инновационных МП.

Регионально-пространственный подход может гармонично сочетаться с фокусированным инновационным развитием отраслей. Для этого целесообразно создавать отраслевые экосистемы малого предпринимательства, которые включают: 1) систему обеспечения (институты, инфраструктура, инвестиции, среда); 2) систему взаимодействия с наукой, образованием, органами власти; 3) функциональные элементы: механизмы (аккумуляции ресурсов, проведения НИОКР, приобретения разработок, трансфера знаний), платформы (сотрудничества, организации процессов, разработки и внедрения инноваций, сертификации и пр.), каналы (закупок, продвижения, коммерциализации и пр.). В Республике Крым целесообразно создавать экосистемы МП промышленного и сельскохозяйственного направления.

Обобщая возможности, предоставляемые перечисленными подходами, могут использоваться специальные меры поддержки в отношении определенных предприятий (их групп) и инноваций. Такие меры должны объединить различные методы и формы поддержки применительно к конкретному объекту в рамках региональных программ.

Непрерывная и всеохватывающая поддержка, наряду с принятыми региональными стратегиями, программами и созданной инфраструктурой, формирует механизм развития инновационной деятельности МП.

Важными предпосылками эффективной поддержки МП, которые включены в рассмотренные выше подходы, являются: повышение качества специальных государственных услуг (в сфере проектирования, экспериментирования, экс-

пертизы, сертификации, оценки, страхования и т. п.); непрерывный мониторинг инновационной деятельности и развития сектора МП; прогнозные исследования; оценка эффективности всех мер государственной поддержки; повышение качества государственных программ.

Литература

1. Адаманова, З.О. Инновационное развитие национальной экономики в условиях глобализации // Европейский исследователь. – 2014. – № 7–1. – С. 1243–1249.
2. Рожковский, В. А. Система государственной поддержки малого бизнеса // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2016. – №2(136). – С. 171–176.
3. Грибовский, А.В. Механизмы государственной поддержки малого инновационного бизнеса за рубежом / А.В. Грибовский, С.Е. Ушакова // Наука. Инновации. Образование. – 2014. – №16. – С. 205–221.
4. Иванова, Е. Механизмы стимулирования инновационной деятельности малого и среднего бизнеса / Е. Иванова, С. Филин // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2014. – № 4. – С. 51–65.
5. Сибирская, Е.В., Формирование региональной системы поддержки малого инновационного предпринимательства [Электронный ресурс] / Е.В. Сибирская, Е.В. Петрухина, О.А. Строева // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6. – URL: <http://www.science-education.ru/106-7406>.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT THE INDUSTRY IN CONDI- TIONS GLOBAL ECONOMIC SPACE

*Аджимет Динара Халидовна,
аспирант кафедры мировой экономики и экономической теории,
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»*
*Adzhimet Dinara Khalidovna,
post-graduate student the department of world economy and economic theory,
SBEIHE RC «Crimean Engineering and Pedagogical University»*

Аннотация

В статье рассмотрены основные направления развития промышленности в условиях глобализации. Определены проблемы развития промышленной отрасли на территории Крыма.

Abstract

The article describes the main directions of development the industry in context of globalization. Identified problems of development the industrial sector on territory of Crimea.

Постановка проблемы. В условиях рыночной экономики промышленность остается в числе приоритетных отраслей, поскольку мировые научно-технологические достижения в экономике и стратегические интересы государства, общества и собственников бизнеса сосредоточены в сфере производства.

К сожалению, сфера промышленности в Крымском регионе недостаточно развита, и этот фактор очевиден при реализации внешнеполитического курса. Усложняют ситуацию и мировые кризисные явления, влекущие к ухудшению взаимоотношений со странами-партнерами, а также потере рынков сбыта; отсутствие поддержки инновационного развития производства; неразвитость финансовых рынков для свободного перелива капитала, а также трудности, связанные с привлечением инвестиционных средств, необходимых для обновления производства добывающей и перерабатывающей промышленности, реализации инновационных проектов и др. Этот факт определяет необходимость решения ряда проблем на основе инновационного развития промышленной отрасли.

Анализ последних исследований и публикаций. Концептуальные основы промышленной политики и развитие промышленности, ориентиры на перспективу описаны в работах В.П. Вишневого, А.И. Амоша, Л.А. Збарзской, А.А. Охтеня, Д.Ю. Череватского, К.В. Филипповой. Стратегия развития промышленности страны предложена Н. Якубовским, В. Новицким, Ю. Киндзерским. Инновационный вектор развития промышленности освещен в работах Г.А. Морозовой, Л.И. Федуловой и др. авторов. Вместе с тем, остается ряд нерешенных задач, связанных с необходимостью развития сферы промышленности, переориентацией стратегических направлений предприятий промышленной сферы.

Результаты. Развитие промышленности во многих странах мира осуществляется при активной поддержке как государственных, так и частных структур, которые используют различные механизмы регулирования.

Например, в США государство не оказывает прямого влияния на развитие промышленности и полагается на рыночные механизмы. Тем не менее, оно активно применяет инструменты налоговой и денежно-кредитной политики и финансирует НИОКР через различные фонды. Крупнейшие государственные структуры, управляющие инновационным развитием США: Национальный научный фонд (занимается финансированием фундаментальной науки, бюджет около 7 млрд дол.), Национальные институты здоровья (учреждение департамента здравоохранения США, включает 27 подразделений, бюджет 35 млрд дол.), Пентагон (министерство обороны), Агентство перспективных оборонных исследовательских проектов (DARPA, от имени правительства занимается наиболее рискованными, радикальными проектами), IARPA (Агентство перспективных исследований в области разведки) и др. Суммарные прямые государственные расходы на инновации достигают 60 млрд. долл. [1; 2, с.51]. Государство реализует инновационную политику, направленную на внедрение передовых технологий, таких как робототехника, наноэлектроника, материалы с заданными свойствами и биотехнологии [2, с 52; 6]. То есть США не разрабатывают государственные программы развития промышленности, поскольку

в основном применяются меры точечного воздействия на инновационное развитие промышленности.

В ЕС основными инструментами промышленной политики являются «Группы высокого уровня» [8], «Европейские технологические платформы» [4], Совместные технологические инициативы [7]. Группы высокого уровня представляют собой консультативные органы, предоставляющие консультации и интересы заинтересованных сторон (промышленных предприятий, стран-членов и др.), для выработки стратегических решений при реализации промышленной политики «Европейские технологические платформы» – это проекты, направленные на приоритетные исследования, разработки и внедрение передовых технологий при концентрации совместных усилий и ресурсов. Для создания технологических платформ необходимо соблюдение таких критериев, как: стратегическая важность и возможность получения конкретного результата, общественная польза, возможность внедрения технологий в производственную деятельность предприятий и др. [2, с. 53–55].

Совместные технологические инициативы – это юридически оформленные структуры, предназначенные для выполнения задач, сформулированных в рамках технологических платформ. Создание совместных технологических инициатив способствует ускорению генерации новых знаний в стратегических технологических сферах и верификации коммерческих возможностей разрабатываемых технологий [2, с. 56].

В Японии управление развитием промышленности осуществляется посредством политики административного руководства рекомендательного характера в виде налоговых льгот, займов, гарантий, грантов, субсидий, лицензий и др. Приоритетными направлениями японской промышленной политики являются наукоемкие секторы: робототехника, полупроводники, электроника. Кроме того, развитие промышленности базируется на планах социально-экономического развития, в которых предусмотрены расходы, предназначенные для развития отдельных секторов. Немаловажную роль в развитии промышленности в Японии играют государственные органы, осуществляющие координацию и контроль над промышленной и торговой политикой, энергетической безопасностью, а также контроль над экспортом вооружений [2, с. 58–59].

В Южной Корее развитие промышленности контролирует правительственный орган, который преобразован в Министерство стратегии и финансов, задачей его является управление экономической, налоговой, финансовой политикой [5].

В Китае промышленность регулируется общегосударственными планами. Государством используются такие инструменты, как кредитование государственными банками экспортных операций и приобретение технологий, скрытое и явное субсидирование экспорта, использование заградительных пошлин на импортную промышленную продукцию, практика предоставления рынка сбыта продукции зарубежным корпорациям в обмен на предоставление передовых технологий [9].

Главные усилия государства сводятся к перераспределению финансовых ресурсов в пользу национального китайского капитала и приобретению передовых технологий местными производителями с целью смены нынешнего статуса производственной площадки и рынка сбыта для западных компаний на новый статус самостоятельного игрока. Кроме того, Китай выступает партнером исключительно крупных предприятий, учитывая интересы государства [2, с. 61]

Государство применяет следующие механизмы воздействия на развитие промышленности: налоговые льготы, субсидирование и прямое финансирование НИОКР, привлечение прямых иностранных инвестиций, инфраструктурные проекты и обеспечение потребности промышленности в рабочей силе [3].

Таким образом, опыт зарубежных стран показал, что развитые государства применяют наиболее действенные механизмы регулирования, основанные на государственно-частном партнерстве, годовых бюджетах, внедрении инноваций, концентрации усилий и ресурсов на ключевых технологиях, позволяющих получить максимальную отдачу от применяемых технологий, способствующих повышению эффективности производства и усилению национальной конкурентоспособности.

В России развитие промышленности осуществляется преимущественно в направлении топливно-сырьевой ориентации хозяйств государства, которая является бесперспективной и уязвимой со стороны внешних конкурентов. Систематически на государственном уровне разрабатываются различные концепции развития промышленной политики, однако до настоящего времени они носили преимущественно декларативный характер, и, к сожалению, так и не была сформирована действенная промышленная политика.

В современных условиях стратегическим направлением развития промышленности России в условиях ограничения экспорта является ориентация на импортозамещение, переход на собственные ресурсы. К числу основных доминант развития промышленной политики отнесены: ориентация на инновационное развитие, стимулирование развития науки и высокотехнологичных отраслей, способствующих экономическому росту российской экономики, что крайне необходимо для оперативного реагирования в условиях глобальных вызовов.

Необходимо отметить, что промышленное развитие на государственном уровне длительное время регулируется исключительно экономическими методами. Кроме того, периодически применяются государственные программы развития промышленности, в рамках которых действуют отдельные отраслевые и межотраслевые целевые программы. Но, как показала практика, применяемая политика носила в основном рекомендательный характер, поскольку обозначенные стратегические приоритеты в государственных программах до конца не нашли своей реализации.

К числу основных проблем развития промышленности на территории полуострова можно добавить неравные конкурентные условия предприятий, отсутствие действенной защиты прав собственности, многообразие форм собственности, что затрудняет контроль за финансово-хозяйственной деятельностью

субъектов предпринимательства и определение принадлежности предприятий к отечественному или иностранному бизнесу.

Развитие промышленности в Крыму осуществляется преимущественно по инерционному пути, которое сопряжено с рядом нерешенных проблем, затрудняющих реализацию приоритетных направлений промышленного развития. Несмотря на то, что в регионе были приняты постановления, программы касательно развития данной сферы, существенных преобразований в направлении модернизации и инновационного развития в промышленности не произошло.

На наш взгляд, недостаточная активизация инновационного развития промышленных предприятий связана с инерционным развитием научно-технической базы производства, слабой подготовкой квалифицированного кадрового потенциала, а также нежеланием предприятий самостоятельно генерировать инновации, в связи со слабой защищенностью патентного законодательства в стране.

В соответствии с Программой «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2015–2017 гг. и «Об утверждении Государственной программы развития промышленного комплекса Республики Крым на 2015–2017 гг.» к концу намеченного периода намечается рост практически всех показателей преимущественно за счет собственных источников, за исключением ПИИ.

Выводы. Таким образом, анализ развития промышленности в развитых странах показал, что данная отрасль поддерживается как государственными, так и частными структурами, использующими вариативные инструменты и методы поддержки, а также определяющие перспективные направления конкурентного развития. В Крымском регионе промышленная отрасль развивается преимущественно по экстенсивному пути, существующие программы поддержки развития промышленной сферы носят декларативный характер. Для выхода отечественных промышленных предприятий на зарубежные рынки необходимо обеспечение благоприятного инвестиционного климата и ориентация на инновационный вектор развития.

Литература

1. Ивантер, А. Консенсус не достигнут. Господствующая в России экономическая школа не способна обосновать промышленный рост / А. Ивантер, А. Механик, М. Рогожников, В. Фадеев // Эксперт. – 2013. – № 25 (856). – 21 июня.
2. Промышленная политика и управление развитием промышленности в условиях системных дисбалансов: концептуальные основы: [моногр.] / В.П. Вишнеvский, А.И. Амоша, Л.А. Збаразская, А.А. Охтенъ, Д.Ю. Череватский; под общ. ред. В.П. Вишнеvского и Л.А. Збаразской / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 180 с.
3. Ahrens N. China's Industrial Policymaking Process: A Report of the CSIS Hills Program on Governance / N. Ahrens. – Washington: CSIS, 2013. – 48 p.
4. European Technology Platforms (ETPs) [Электронный ресурс] / European Commission. – Режим доступа: – <http://cordis.europa.eu/technologyplatforms/>.

5. Ministry of Strategy and Finance (2013). About MOSF. History. [ONLINE] Available at: <http://english.mosf.go.kr/>. [Last Accessed 22 June 2013].
6. Report to the President: Ensuring American Leadership in Advanced Manufacturing. – Washington: President's Council of Advisors on Science and Technology, 2011. – 38 p.
7. Report on European Technology Platforms and Joint Technology Initiatives: Fostering Public-Private R&D Partnerships to Boost Europe's Industrial Competitiveness Commission Staff Working Document. – Brussels, 2005, SEC(2005) 800. – 20 p.
8. High level group on competitiveness, energy and the environment [Электронный ресурс] / European Commission. – Режим доступа: –<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/policy-integration/highlevel-group/>.
9. Haley U. Subsidies to Chinese Industry: State Capitalism, Business Strategy, and Trade Policy / U. Haley, G. Haley. – Oxford: Oxford University Press, 2013. – 272 p.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE INVESTMENT PROCESS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA

Бармашов К.С.,

*кандидат экономических наук,
заведующий базовой кафедрой Инновационного менеджмента и
социального предпринимательства,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
г. Москва, Россия*

Barmashov K.S.,

*Candidate of Economic Sciences, head of a chair Innovation management and
social entrepreneurship, Russian University of Economics. GV Plekhanov,
Moscow, Russia*

Аннотация

Актуальность данной темы заключается в том, что в настоящее время стратегия развития предприятий малого и среднего бизнеса в России должна быть направлена на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции (услуг) в будущем. Одним из наиболее значимых влияний на успех выполнения поставленных целей является использование инновационно-инвести-

ционных процессов, которые могут обеспечить высокое качество продукции и сделать ее конкурентоспособной на мировом рынке.

Summary

The relevance of this topic is that the current strategy for the development of small and medium-sized businesses in Russia should be aimed at improving the competitiveness of products (services) in the future. One of the most significant influences on the success of the goals is to use innovation and investment processes that can provide high quality products and make it competitive in the world market.

Й. Шумпетер, сконцентрировав свое внимание на экономических инновациях, высоко оценил роль предпринимателя – предпринимателя в экономическом прогрессе.

Предприниматель всегда является субъектом хозяйственных связей и экономических отношений. Его объектом может быть производственная деятельность или предоставляемые им услуги в той или иной сфере. Предпринимательская деятельность всегда основана на конкретной идее, в основе которой должна лежать продуманная во всех деталях инновационная инициатива, которая может охватывать весь производственный процесс или только определенную его часть. Это могут быть изменения в системе управления; применение новой техники и технологий; использование новых, более современных и экологичных материалов, которые позволят снизить себестоимость и повысить качество продукции; принципиально новая организация проведения рекламы; более быстрое реагирование на результаты маркетинговых исследований.

Инновационный характер деятельности предпринимателя может проявляться не только в факторах производства, но и в расстановке персонала, участвующего в производственном процессе. Это может выражаться в полной или частичной замене кадров; создании «внутреннего духа» в коллективе с использованием мобилизующих формулировок и стимулов; разработке и проведению мер по наиболее эффективному использованию рабочего времени для повышения производительности труда; организации специальных групп для разработки инновационных идей, которые позволят реально осуществить возможность производства оригинального товара или улучшение модификаций уже выпускаемого товара, а также новых марок товара [4].

Во всех случаях субъектам инновационной деятельности предоставляется доступ к некоторым видам необходимых им ресурсов и услуг:

- к зданиям, сооружениям, оборудованию, приборам;
- к финансовым ресурсам напрямую или через получение доли в рыночной стоимости субъектов;
- к необходимой информации;
- к кадровым ресурсам требуемой квалификации и системам, обеспечивающим повышение их квалификации;
- к специальным услугам, которые могут быть оказаны участникам инновационной деятельности.

Важным является понимание того, что добавочная стоимость в инновационном цикле может создаваться не только в начале, но и в любом месте цикла, у любого субъекта инновационной деятельности. Это означает, что новое знание может генерироваться соответствующим субъектом на любом этапе цикла. При этом должен появиться новый субъект, который будет занят анализом, управлением и оптимизацией процесса извлечения инновационно-инвестиционного подхода на разных этапах «цепочки накопления стоимости». Этот субъект должен анализировать и сравнивать экономические и иные эффекты от использования новшеств на каждой из стадий и принимать решения о перераспределении ресурсов, направляемых на создание и использование на разных стадиях жизненного цикла продукта. При этом важную роль играет сквозное управление всей цепочкой создания добавленной стоимости в повышении эффективности функционирования экономических субъектов и их объединений.

В рыночной экономике именно реальные нужды потребителя, конечный спрос, формируют структуру актуальных инноваций. Производители новшеств ориентируются на существующий и перспективный спрос. В рыночной экономике конечный спрос активно включает в жизнь самые востребованные и ценные инновации.

В последние десятилетия резко ускорились процессы глобализации мировой экономики. Образовались не только глобальные финансовые и товарные рынки, но и глобальные рынки труда, информационной системы, глобальная структура производства и услуг. Стал активно формироваться современный тип экономики, основанный на знаниях, в результате чего возникла и активно развивается глобальная инновационная система [5].

В условиях экономики, основанной на знаниях, альтернативы инновационно-инвестиционному пути развития нет. Создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов становятся ключевыми факторами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота.

Современные приоритеты инновационно-инвестиционной деятельности обусловлены недостаточной конкурентоспособностью отечественных товаров для широкого выхода на международные рынки. Предприятия среднего и малого бизнеса, ориентируясь на максимальное удовлетворение внутреннего спроса, в большей мере склонны к внедрению продукции, заменяющей импортную. Поэтому в качестве основной цели инновационной их деятельности выступает расширение ассортимента продукции, и это оказывает существенное влияние на инновационно-инвестиционную стратегию предприятия. Все это заслоняет одну из важнейших задач инновационно-инвестиционной деятельности предприятия – достижение высокого уровня конкурентоспособности отечественной продукции, позволяющие завоевывать внешние рынки сбыта.

Предприятия малого и среднего бизнеса России, принимая решение о выходе на внешний рынок, в первую очередь рассматривают рынок СНГ. Этот выбор еще обусловлен и тем, что был подписан Таможенный союз ЕврАзЭС.

Предприятиям необходимо грамотно разрабатывать стратегию по выходу на внешний рынок и закрепление на нем, так как это является одной из главных задач успешного продвижения продукта.

В составе факторов производственного характера, которые препятствуют инновационно-инвестиционному развитию, наибольшее значение имеет их низкий инновационный потенциал, недостаток высококвалифицированного персонала. Можно также отметить достаточно низкую восприимчивость предприятий малого и среднего бизнеса к нововведениям и не всегда полную определенность сроков инновационно-инвестиционного процесса.

Проблемы развития сферы науки и инновационно-инвестиционной деятельности в России становятся все более острыми и требуют достаточно большого и немедленного финансирования. Требуется возрождение национальной науки, которая должна быть положена в основу национальной инновационной системы. Материальное и моральное стимулирование интеллекта позволит расширить границы возможности интеллекта высшей школы.

Перспективы развития России видятся через развитие творческой и интеллектуальной составляющей персонала, через интеллект нации, что может быть обеспечено только высоким уровнем образования, формированием мастерства и способностей. При исследовании мирового опыта в области эффективности развития экономики той или иной страны, можно сказать, что эффективность экономики обеспечивается, в первую очередь, человеческим потенциалом, его компетентностью и квалификацией [2].

Рассчитывать на прорыв на мировом рынке готовых изделий и наукоемких изделий Россия может, лишь резко сократив издержки производства, при этом повысив производительность труда, интенсивность труда и эффективность материального производства.

Особое значение имеют внутренние факторы, влияющие на инновационно-инвестиционную деятельность предприятия:

- уровень получаемой добавленной стоимости;
- глубина переработки сырья;
- энергоемкость производства;
- фондоемкость;
- необходимое качество продукции;
- уровень квалификации и профессионализм персонала;
- финансовое положение предприятия;
- научно-технический потенциал и др.

На развитие инновационно-инвестиционных процессов на предприятии влияет устойчивость его развития, которая складывается из устойчивостей: производственно-технической, организационной, инновационной, социальной, финансовой.

Инновационно-инвестиционное развитие является капиталоемким процессом, вызывающим переоснащение существующих и создание новых производственных мощностей [1].

Инновационную экономику отличает то, что она является рынком технологий. Поэтому в основе инновационно-инвестиционного процесса предприятий лежат используемые ими технологии и интеллектуальная собственность.

В настоящее время наблюдаются косвенные признаки того, что предприятия малого и среднего бизнеса делают определенные шаги в направлении развития инновационных и инвестиционных процессов. В каждом регионе эта проблема решается по-разному. Обращает на себя внимание относительно высокая значимость такой цели инновационной деятельности, как обеспечение соответствия современным нормам и стандартам, что является необходимым условием, определяющим возможность продвижения российских инновационных продуктов и технологий на зарубежные рынки.

Но на предприятиях есть факторы, которые препятствуют инновациям. Наибольшее беспокойство вызывает их собственный низкий инновационный потенциал, который продолжает определяться слабым уровнем развития исследовательской базы на производстве, неготовностью предприятий к освоению новейших научно-технических достижений. Кроме этого, предприятия малого и среднего бизнеса испытывают информационный недостаток в области новых технологий, применяемых на мировом рынке. Возникают проблемы при кооперировании с другими предприятиями и научными организациями – все эти негативные обстоятельства являются следствием разрыва сложившихся в доперестроечные времена производственно-экономических и информационных связей, которые еще до сих пор полностью не восстановлены в должной степени.

Но, несмотря на то, что в последние годы произошел спад производства, который вызвал значительный отток квалифицированных кадров из реального сектора экономики, предприятия еще не полностью осознали в полной мере значимость этого явления. И только сейчас начинается осознание необходимости выработки инфраструктуры национальной инновационной системы, где важное место должны занять измерение и оценка потоков знаний и информации по различным направлениям, таким как:

- взаимодействие между предприятиями для проведения совместной исследовательской деятельности;
- повышение качества и актуальности научных исследований при продвижении инноваций;
- распространение технологий, новых машин и оборудования. Знания о технологиях могут быть получены от потребителей, поставщиков, конкурентов, государственных учреждений;
- обеспечение мобильности персонала при выполнении научно-исследовательских работ. Навыки и коммуникационные возможности персонала играют критически важную роль при внедрении новых технологий.

Инвестиции в продвинутые технологии должны сопровождаться развитием «способности к внедрению», которая в значительной степени определяется квалификацией, навыками и мобильностью персонала.

Практически в России недостаточно подготовленных специалистов, которые знают специфику инновационного продукта, предлагаемого на рынок, и владели бы умением работать с ним на рынке.

Для развития инновационно-инвестиционных процессов на предприятиях малого и среднего бизнеса необходимо формировать внутреннюю государственную политику, направленную на уменьшение дифференциации социального-экономического развития регионов. Как показывает зарубежный опыт, создание инновационных систем является эффективным инструментом развития регионов. Для предприятий каждого региона требуется разработка индивидуальных подходов к решению проблем развития. В то же время, одновременно на федеральном уровне необходимо создавать инновационную систему, которая базировалась бы на проводимой макроэкономической политике и федеральном законодательстве.

Развитие инновационно-инвестиционных процессов на предприятиях будет обеспечивать развитие территорий в том случае, если:

- в данном регионе уже есть научно-производственный и образовательный комплекс, который имеет потенциальные возможности для разработки современных технологий;
- в регионе размещены промышленные предприятия, которые способны воспринимать наукоемкие технологии и выпускать конкурентоспособную высокотехнологичную продукцию;
- если в регионе имеются потенциальные потребители наукоемких технологий и других инновационных продуктов;
- если регион является депрессивным, то потребуются специальные меры для развития предприятий региона.

У многих регионов не достаточно природных, промышленно-технологических ресурсов, которые могли бы позволить обеспечить инновационно-инвестиционное развитие предприятий на своей территории. А это означает только одно, необходимо разворачивание конкурентоспособных наукоемких производств через повышение привлекательности к региону инвесторов.

Целью формирования территории, где будут развиваться инновационно-инвестиционные процессы на предприятиях малого и среднего бизнеса, является не только технологическое развитие, но и социально-экономическое развитие всего региона, на основе инновационно-инвестиционной деятельности.

Отсюда можно сделать вывод, что для развития инновационно-инвестиционных процессов на предприятиях малого и среднего бизнеса необходимо создание адекватного возможностям и потребностям региона научно-производственного комплекса, обладающего рыночной конкурентоспособностью и возможностями дальнейшего саморазвития.

На сегодняшний день многие компоненты потенциала регионов необходимо создавать заново или существенно модернизировать. Для этого необходимо сделать выбор направлений развития региона исходя из максимально возможного использования имеющихся конкурентных преимуществ. Провести мониторинг преобладающих тенденций технологического развития. Учесть требова-

ния рынка. Создать необходимый уровень развития инфраструктуры региона. Начать развивать территориальные инновационные сети.

Экономический механизм инновационно-инвестиционного развития предприятий малого и среднего бизнеса является составляющей экономического механизма национальной экономики страны, действующей в сфере инноваций и инвестиций. Государственное воздействие на инновационно-инвестиционные процессы, происходящие в сфере малого и среднего бизнеса, могут проходить по принципу прямых и обратных связей. К прямым связям мы отнесем государственное инновационное и инвестиционное планирование; наличие государственно-частного партнерства в сфере инновационно-инвестиционной деятельности предприятий; проведение государственного мониторинга по вопросам внедрения инновационно-инвестиционной политики на предприятиях малого и среднего бизнеса; государственное финансирование и кредитование предприятий в рамках разработанных программ для данного региона, использующих в своем развитии инновационно-инвестиционные процессы; оказание помощи регионам в процессе создания условий для привлечения инвестиций [3].

Из всего вышесказанного можно сделать следующий вывод:

- развитие инновационно-инвестиционных процессов на предприятиях малого и среднего бизнеса должно объединять под единым управлением инновационную и инвестиционную функции;
- необходимо создание системы комплексного управления инновационной программой на базе компьютерной модели и информационных технологий;
- должна осуществляться интеграция образовательной научной и инновационной деятельности предприятий и организаций;
- приоритетное освоение конкурентоспособных технологий развития предприятий и региона в целом;
- необходима политика прорыва. Выбор и реализация стратегии инновационно-инвестиционного прорыва является экономическим, научно-техническим, Социальным и нравственным императивом для современной России;
- использовать совместные усилия государства и бизнеса для реализации системы стратегических проектов развития региона.

Литература

1. Бармашов, К.С. Формирование экономического механизма инновационно-инвестиционного процесса в условиях устойчивого развития предприятия: монография / К.С. Бармашов, Л.В. Бармашова, Т.С. Викторова. – Вязьма: филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ», 2014.
2. Бармашов, К.С. Объективная необходимость развития человеческого потенциала предприятия в современных условиях / К.С. Бармашов, Л.В. Бармашова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №1, Ч. 1,

3. Бармашова, Л.В., Концептуальные подходы к формированию экономического механизма инновационно-инвестиционного процесса / Л.В. Бармашова // Экономика и предпринимательство. – 2013. – №1.
4. Бусыгин, А.В. Предпринимательство. – М.: Дело, 1999.
5. Маренков, Н.Л. Инноватика, – М.: Либроком, 2008.

ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЛЕКСНОГО КАЧЕСТВЕННОГО МЕТОДА ОЦЕНКИ УРОВНЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ УСЛУГАМИ МСП РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

APPLICATION OF COMPREHENSIVE QUALITY METHOD OF EVALUATION OF SMES SATISFACTION LEVEL OF PUBLIC SER- VICES IN THE REPUBLIC OF BELARUS

*Болточко А.И.,
магистр экономики и управления,
помощник ректора по науке,
Институт предпринимательской деятельности,
г. Минск, Республика Беларусь
A. Boltochko
M.B.A.,
rector's assistant on science,
Institute of Entrepreneurial Activity,
Minsk, Republik of Belarus*

Аннотация

За последние 15 лет в Беларуси успешно проведено ряд преобразований, которые улучшили деловой климат и усовершенствовали процесс предоставления государственных услуг юридическим лицам. Доказательством тому служит показатель «Расстояние до лидера» в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса»: если в 2010 году его значение равнялось 54,1%, то в 2016 году оно улучшилось до 72,3%. Однако некоторые аспекты отношений между государством и предпринимательством следует пересмотреть, чтобы повысить конкурентоспособность страны и способствовать развитию частного сектора. В настоящей статье описывается комплексный качественный метод оценки удовлетворенности государственными услугами малым и средним предпринимательством Беларуси и результат его применение на практике для выявления пробелов правоприменения норм национального законодательства. Результаты исследований на основе рассматриваемой методики могут стать базой для улучшения делового климата в стране.

Summary

Over the past 15 years, a number of reforms, which improved business climate and the process of providing public services to legal entities, have been successfully carried out. The indicator “the distance to the leader” of the World Bank’s “Doing Business” rating proves this fact: 54.1% in 2010 vs. 72.3% in 2016. However, some aspects of the relationship between the state and entrepreneurship should be reviewed in order to improve competitiveness and contribute to the development of the private sector.

This article describes a complex qualitative method, which is designed to evaluate the satisfaction of Belarusian small and medium businesses with public services, and the result of its practical application to identify the gaps in the enforcement of national legislation. The results of the research based on the considered method can serve as a basis for improving the business climate in the country.

На протяжении последних десяти лет в Беларуси велись достаточно быстрые преобразования деловой среды страны, хотя данный процесс проходил неравномерно. Так, согласно данным доклада «Ведение бизнеса-2016» от Всемирного банка, по показателю «Расстояние до лидера» (в процентах) в категории «Открытие бизнеса» Беларусь за десять лет улучшила свою позицию на 44,6 п.п. с 51,6 % до 96,3 %, однако в категории «Решение неплатежеспособности (банкротство)» – только на 25,3 п.п. с 23,1 % до 48,4 % [1]. В таблице 1 можно найти больше фактов, которые подтверждают, что динамика улучшений делового климата в стране неравномерна по различным категориям, которые выделяют международные эксперты. Чтобы улучшить полученный результат, Беларуси необходимо продолжать совершенствовать государственные услуги, предоставляемые юридическим лицам в части ведения ими хозяйственной деятельности. Тем более ранее официальные власти Беларуси поставили перед собой цель войти в число 30 стран с наиболее благоприятным деловым климатом для предпринимателей [2].

Понимание необходимости повышения конкурентоспособности отечественной экономической системы через развитие частного сектора уже нашло отражение в официальных документах, о чем свидетельствуют подписанные 23 февраля 2016 года Указ Президента Республики Беларусь №78 «О мерах по повышению эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь в 2016 году», а также Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь №28/2 от 18 января 2016 года «Об утверждении комплекса мер по решению задач социально-экономического развития Республики Беларусь в 2016 году и обеспечению макроэкономической сбалансированности». В каждом из перечисленных документов уделено достаточно внимания развитию предпринимательства и улучшению делового климата в стране. Кроме общих задач по популяризации предпринимательской деятельности, раскрепощению деловой инициативы граждан, существуют и конкретные меры: например, совершенствование института поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в соответствии с международной практикой их поддержки и соответствующим проектом со Всемирным банком, формирование Единого электронного реестра административных процедур (далее – Реестр) и другие [3, 4].

Таблица 1 – Динамика показателя «Расстояние до лидера» по категориям, %

Категория	2006	2010	2015	2016
1. Открытие бизнеса	51,56	90,05	91,88	96,32
2. Получение разрешения на строительство	49,1	72,16	76,6	76,64
3. Получение доступа к электричеству	-	48,42	68,87	69,08
4. Регистрация собственности	49,74	91,68	90,42	90,53
5. Получение кредита	12,5	43,75	40	40
6. Защита прав миноритарных акционеров	40	43,33	58,33	58,33
7. Уплата налогов	0	0	78,38	78,74
8. Перемещение товаров через границу	30,6	34,57	94,88	94,88
9. Принуждение к исполнению контрактов	81,1	81,1	70,36	70,36
10. Решение неплатёжеспособности	23,05	35,8	48,18	48,38

Источник: доклад «Ведение бизнеса-2016», Всемирный банк[1]

Хотя предлагаемые решения могут быть недостаточны для разрешения сложившейся в стране кризисной ситуации (падение ВВП Беларуси фиксируется на протяжении последних 18 месяцев [5]), тем не менее можно констатировать постепенное признание необходимости развития сферы малого и среднего бизнеса в стране, вне зависимости от прошлой практики формирования экономической системы на основе преобладания государственной формы собственности. Это подтверждается содержанием Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь на 2016–2020 годы», утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь №149 от 23 февраля 2016 года, в котором сказано: «... 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» [6].

Однако не всегда принимаемые решения в части государственной политики в отношении белорусских предпринимателей носят конструктивный характер. С одной стороны, такие решения приводят к позитивным изменениям позиции Беларуси в международных рейтингах (см. ранее приведенный пример с рейтингом «Ведение бизнеса» от Всемирного банка); с другой – малое и среднее предпринимательство де-факто не фиксирует положительных тенденций, а наоборот, отмечает негативные тренды развития ситуации последних лет. Например, за 2015 год, согласно рейтингу «Ведение бизнеса-2016», Беларусь улучшила общий показатель «Расстояние до лидера» (в процентах) по сравне-

нию с предыдущим годом на 0,54 п.п. В то же время, согласно опросу малого и среднего предпринимательства Беларуси, который ежегодно проводит исследовательский центр «Институт приватизации и менеджмента» (далее – исследовательский центр ИПМ), 68,5% респондентов отметили ухудшение условий ведения предпринимательской деятельности в стране за аналогичный период [7].

Существует ряд причин возникающей дихотомии, которые необходимо учитывать для проведения более прогрессивной экономической политики, направленной на развитие частного сектора в Беларуси.

Во-первых, с 1994 года в Беларуси на государственном уровне на системной основе практически не проводились исследования сферы малого и среднего предпринимательства. Такой вывод можно сделать исходя из анализа тематики отечественных ведущих рецензируемых научных журналов за последние двадцать лет. Отдельные публикации, соответствующие тематике теории и практики предпринимательства, были направлены на узкий сегмент анализа и носили периодический характер. Таким образом, было недостаточно понимания объекта, на который была направлена государственная политика. Хотя, как отмечается в ежегоднике исследовательского центра ИПМ «Белорусский бизнес 2015: состояние, тенденции, перспективы», новым неординарным мерам поддержки частной инициативы *«может способствовать исследование деятельности белорусского малого и среднего бизнеса, его отношения к тем или иным проблемам экономического и административного характера, а также изучение запросов МСП [малого и среднего предпринимательства – прим.] на изменение существующих законодательства и практики»* [8].

За этот же период обратная связь между государственными органами власти и предпринимателями была утеряна. Фактически в распоряжении властей имеются различные средства совершенствования государственных услуг (специальные межведомственные комиссии, рабочие группы, консультативные советы и др.), в то же время – часто проводимая политика не отвечает интересам частного сектора, так как предприниматели скорее являются сторонними наблюдателями, а не участниками данного процесса. В итоге, многие нормы законодательства на практике применяются с определенными искажениями, а механизмов зафиксировать данные искажения не достаточно. Это является второй причиной отмеченной ранее дихотомии.

Поэтому проведение новых исследований о малом и среднем предпринимательстве, налаживание прямого диалога между государством и частным сектором Беларуси, а также создание новых форм распространения актуальной информации о правилах работы на рынке среди участников хозяйственной деятельности – все это остается приоритетными задачами для официальных властей нашей страны. В принципе для решения перечисленных задач в Беларуси создается Электронный реестр административных процедур, осуществляемых государственными органами и иными организациями в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Согласно аналитической записке ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь», *«при формировании Реестра будет решаться*

триединая задача: создание информационного ресурса, позволяющего предпринимателю найти нужную административную процедуру (информационная функция), реализация транзакционного комплекса для осуществления процедуры в режиме онлайн (транзакционная функция) и упрощение административных процедур (оптимизационная функция)» [9]. Можно заметить прямую корреляцию между задачами формирования Реестра и приоритетами, которые являются следствием выявленных недостатков проводимой государственной политики в отношении частного сектора экономики.

Тем не менее, создаваемый Реестр не отвечает потребности по усилению практической стороны взаимодействия и расширения связи между государственными органами и субъектами хозяйствования. Информационная, транзакционная и оптимизационная функции Реестра в перспективе снизят издержки предпринимателей на поиск информации и ее использование. Но механизма обратной связи между МСП и государственными органами власти такой Реестр не создает.

Поэтому автору данной статьи видится необходимым, во-первых, очертить методику исследования частного сектора экономики, которая является одним из вариантов налаживания обратной связи между субъектами хозяйствования и соответствующими государственными органами власти; во-вторых, описать результаты пилотного замера уровня удовлетворенности государственными услугами МСП, который построен по соответствующей методике и проводился УО «Институт предпринимательской деятельности» в рамках проекта в сотрудничестве с ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь».

За основу методики исследования был взят опыт Казахстана в оптимизации государственных услуг для частного сектора, который подразумевал использование отдельной методики для оценки сложности административных процедур. Казахстан в предыдущие периоды успешно осуществил ряд реформ с целью улучшить деловой климат и усовершенствовать государственные услуги для юридических лиц. Подтверждением успеха является продвижение Казахстана в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» в 2015 году с 53 на 41 место [1]. Тем не менее некоторые аспекты отношений между государством и частным сектором в этой стране было принято пересмотреть, чтобы повысить ее конкурентоспособность. Используемая методика, построенная на основе концепции «деловых ситуаций», получила статус инновационной. Ее эффективность была подтверждена использованием в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в частности Франции и Великобритании [10].

Названная методика была пересмотрена и адаптирована под существующие особенности Беларуси. В целом, она подразумевает клиентоориентированный подход к оптимизации государственных услуг в сфере предпринимательской деятельности. Построенная по принципу «снизу вверх», она предполагает, что потребители зачастую имеют более полное и детальное представление о государственных услугах, нежели сами государственные органы. Контакты между государственными органами власти и представителями МСП, которые возни-

кают на различных этапах жизненного цикла любого частного предприятия от создания до закрытия, рассматриваются как элементы «деловых ситуаций». Под «деловой ситуацией» подразумеваются определенные моменты в развитии предприятия, при наступлении которых оно взаимодействует с государственными учреждениями (например, открытие предприятия, экспорт/импорт товаров и услуг и т. п.). Для их оценки используются как количественные методы, так и качественные – тщательные полуструктурированные интервью. Именно интервью позволяют в полной мере оценить каждый этап взаимодействия во всех подробностях, при этом особое внимание уделяется возникшим трудностям.

Под полуструктурированным интервью понимается интервью с выбранными респондентами, предполагающее использование не только закрытых вопросов, но и некоторого количества открытых вопросов для уточнения возникающих нюансов, в основном – проблематики исследуемого объекта.

Выбор полуструктурированного интервью позволяет избежать ограничений, которые свойственны структурированному и неструктурированному интервью. В частности, при применении полуструктурированного интервью есть возможность глубже изучить конкретные проблемы, с которыми сталкивается предприниматель в процессе прохождения административных процедур. При обобщенном анализе, в случае проведения структурированного интервью, они могут быть упущены. При этом, благодаря построению анкеты по принципу информационных блоков с формулировкой четких вопросов, удается выдержать единую структуру разговора для всех интервьюируемых и минимизировать субъективную оценку итогов разговора интервьюером, что характерно для неструктурированного интервью.

Целью исследования на основе полуструктурированного интервью стала оценка удовлетворенности субъектов хозяйствования комплексом государственных услуг, необходимых для достижения конечных результатов обращения заявителя к государству. При этом мы также преследовали две вспомогательные цели: выявить реальные временные и материальные издержки МСП в части получения определенных государственных услуг; определить фактический алгоритм оказания государственных услуг МСП и зафиксировать существующее разнообразие правоприменения законодательных норм.

Объектом исследования выступала «типовая траектория получения государственной услуги» – официальный алгоритм получения государственной услуги, согласно нормативно-правовой базе Республики Беларусь. Построение типовой траектории получения государственной услуги заключалось в анализе нормативно-правовой базы и реконструкции «деловых ситуаций». За основу пилотного замера была взята «деловая ситуация» по регистрации предприятия – самая распространенная «деловая ситуация» среди субъектов хозяйствования.

Организация исследования предполагала следующие мероприятия:

- 1) подготовка обзора «деловых ситуаций»;
- 2) создание анкеты на основе информационных блоков;
- 3) определение критериев и формирование на в соответствии с этими критериями выборки предприятий;

- 4) проведение полуструктурированного интервью с респондентами;
- 5) анализ полученных данных и составление карт взаимодействия предприятий с государственными органами власти.

Итогом всего исследования стали карты взаимодействия предприятий с государственными органами власти, которые графически отображали полученные результаты. В первую очередь:

- 1) стоимость прохождения «деловой ситуации»;
- 2) время прохождения «деловой ситуации»;
- 3) количество обращений в государственные органы для прохождения «деловой ситуации»;
- 4) фактический алгоритм «деловой ситуации»;
- 5) наиболее существенные проблемы.

Пример карты взаимодействия предприятий с государственными органами власти в ситуации прохождения такой «деловой ситуации», как регистрация предприятия приведен на рисунке 1. На карте графически изображается фактический алгоритм получения государственных услуг, который можно сравнить с типовой траекторией получения государственных услуг. Разница между фактическим и типовым графиками позволяет выявить особенности правоприменительной практики законодательства в части регулирования частного сектора экономики. Это дополнительный результат исследования, которые может использоваться для изучения т.н. «implementation gaps».



Рисунок 1 – Пример карт взаимодействия предприятий с государственными органами власти

Проведенное исследование по оценке удовлетворенности субъектов хозяйствования комплексом государственных услуг позволило выявить, что, во-первых, среднее значение временных затрат для прохождения такой «деловой ситуации», как регистрация предприятия составляет 17,8 дней. Ранее предполагалось, что регистрация предприятия в Беларуси проходит менее чем за 3 календарных дня, хотя де-факто у предпринимателя уходит больше времени на данную «деловую ситуацию». Полученное расхождение в какой-то мере является результатом различной трактовки содержания изучаемой «деловой ситуации». В рамках нашего исследования начальной точкой регистрации был принят процесс поиска информации о процедуре регистрации предприятия, конечной – получение и регистрация книг замечаний и предложений, а также учета проверок. В случае традиционного рассмотрения процесса регистрации предприятия рассматривается только один из этапов описываемой «деловой ситуации» – процесс подачи документов и получения свидетельства о регистрации. Действительно, на этот этап у предпринимателей в среднем уходит 1,3 дня, но получение свидетельства о регистрации не является достаточным условием начала предпринимательской деятельности, существуют как предрегистрационные действия (согласование наименования и т. д.), так и пострегистрационные действия (открытие текущего счета, изготовление печатей и т. д.). Таким образом, учитывая фактический алгоритм регистрации предприятия, временная нагрузка на предпринимателей при прохождении данной «деловой ситуации» достаточно высокая.

Аналогичный вывод можно сделать и при оценке среднего значения стоимости прохождения «деловой ситуации», которое равняется 185,7 белорусский рубль образца 2009 года (максимальное значение стоимости прохождения – 246,5 белорусских рублей).

Несмотря на введение в Беларуси принципа «одного окна», согласно еще одним выводам нашего исследования, среднее количество обращений в государственные органы в процессе регистрации предприятия находится на уровне 11 раз. Данный показатель отражает недостаточный уровень использования сети Интернет, а также функционала электронного правительства, которые позволили бы снизить издержки не только предпринимателей на прохождение различных административных процедур, но также и самих государственных органов.

В итоге можно констатировать, что в Беларуси существует серьезный задел для работы по совершенствованию политики в области регулирования сферы малого и среднего предпринимательства.

При этом мы отмечаем, что многие проблемы проводимой сегодня политики являются недостатком научных исследований в области МСП. В отсутствии спроса на тему предпринимательства в Беларуси на официальном уровне, основную функцию по мониторингу и изучению данной сферы взяли на себя негосударственные общественные организации и аналитические центры. В частности, исследовательский центр ИПМ на системной основе провел несколько социологических опросов представителей малого и среднего бизнеса, а также подготовил ряд публикаций по этой тематике. СЮЛ «Республиканская конфедерация предпринимателей и работодателей», при поддержке аналитического центра «Стратегия», с 1996 года ежегодно представляет свое видение состояния

предпринимательства нашей страны в форме Национальной платформы бизнеса Беларуси. Но этого недостаточно для системного анализа процесса, происходящего в частном секторе экономики нашей страны.

Следовательно, в этих условиях перед современными исследователями стоит вопрос о систематизации существующих знаний, анализе опыта ближнего и дальнего зарубежья по оценке малого и среднего предпринимательства и выявлением сфер, в которых уже на данном этапе необходимо организовать соответствующую исследовательскую работу. Конечно, существует риск, поскольку «нельзя объять необъятное», и поэтому важна четкая расстановка тематических приоритетов, которые будут зависеть от экономической политики страны на ближайшую перспективу.

Проводимая научно-исследовательская работа УО «Институт предпринимательской деятельности» совместно с ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь» по оценке удовлетворенности субъектов хозяйствования комплексом государственных услуг позволяет сократить брешь в недостатке актуальной информации о МСП Беларуси. Последнее является необходимым условием в процессе совершенствования модели экономического роста страны на основе раскрепощения частной инициативы.

Литература

1. Ведение бизнеса – 2016: оценка качества и эффективности регулирования / Доклад (13 выпуск) // Всемирный банк. – Вашингтон, 2016.
2. Состояние делового климата в Беларуси и мире на начало 2013 года // Аналитическое обоснование «Национальной платформы бизнеса Беларуси-2013». – Минск, 2013.
3. О мерах по повышению эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь №78 от 23 февраля 2016 года.
4. Об утверждении комплекса мер по решению задач социально-экономического развития Республики Беларусь в 2016 году и обеспечению макроэкономической сбалансированности: Постановление Совета Министров и Национального банка Республики Беларусь №28/2 от 18 января 2016 года.
5. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь // Аналитическое обозрение за январь–июнь 2016 г. / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2016.
6. О государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь на 2016–2020 годы»: Постановление Совета Министров Республики Беларусь №149 от 23 февраля 2016 года.
7. Развитие малых и средних предприятий Беларуси – 2016: ежегодный опрос по проблеме развития МСП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.research.by/publications/surveys-of-business/1601/>. – Дата доступа: 05.09.2016.
8. Белорусский бизнес 2015: состояние, тенденции, перспективы / Исследовательский центр ИПМ. – Минск, 2016.

9. Составить перечень типичных «жизненных ситуаций» и составляющих их административных процедур (I квартал 2016): Аналитическая записка / ГНУ НИЭИ. – Минск, 2016.
10. Оптимизация государственных услуг для частного сектора в Казахстане: Проект отчета для экспертной оценки / OECD. – Франция, 2015.

АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

OUTSOURCING AS A EFFICIENCY TOOLS THE ACTIVITIES OF MODERN BUSINESS

Вакулич Н.А.,
*Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь*

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

Аннотация

В статье рассматриваются общетеоретические и практические аспекты аутсорсинга различных видов услуг. Изучены подходы к дефиниции аутсорсинга отечественных и зарубежных авторов, конкретизировано понятие «аутсорсинг».

Abstract

The article discusses the general theoretical and practical aspects of different types of outsourcing services. Studied approaches to the definition of outsourcing of domestic and foreign authors, concretized the concept of "outsourcing."

В мировой практике аутсорсинг как путь организации бизнеса признается в качестве способа улучшения деятельности предприятия. Имеющаяся у предприятия долгосрочная аутсорсинговая стратегия, в соответствии с мнением ведущих аналитиков, – необходимое условие успешного развития бизнеса в условиях конкуренции и его адаптации к быстро изменяющейся рыночной конъюнктуре. В ходе аутсорсинга осуществляется реальная передача иностранной фирме (подрядчику) отдельных бизнес-функций, а порой целых бизнес-процессов предприятия. Контроль за деятельностью переданных функций, как правило, назначается за поставщиком услуг. В результате такой стратегии реструктурируются внутрикорпоративные процессы и внешние отношения предприятия с третьими лицами (субъектами экономических отношений). Это, в свою очередь, позволяет распределить более рационально ресурсы основных предприятий, высвободить внутренние ресурсы с целью повышения эффективности выполнения основных функций, а также значительно снизить производственные затраты и контролировать их. Компа-

ния-клиент, используя аутсорсинг отдельных функций, может сосредоточиться на ведущих направлениях деятельности, чтобы получить доступ к современным технологиям и привлечь специалистов высокой квалификации, перераспределить риски и получить доступ к дополнительным финансам. Таким образом, экономические мотивы в первую очередь, объясняют интерес к аутсорсингу.

Аутсорсинг – бизнес-технология, обеспечивающая передачу специализированным иностранным аутсорсинговым компаниям функций и процессов внутри своего бизнеса наряду с ответственностью за результаты исполнения данных процессов [1].

«Core business» («core competence») является той частью бизнеса, которая не может быть передана на аутсорсинг в связи с его уникальностью. Обычно данная часть обеспечивает преимущество перед конкурентами на рынке компании-заказчика.

Лишь в 80–90-х гг. XX века аутсорсинг стал объектом научных исследований. В то время появились научные публикации, в которых при помощи построения моделей эксперты и экономисты пытались выявить стратегию оптимального внедрения аутсорсинга, и публикации, которые были посвящены разнообразным аспектам применения аутсорсинга в деятельности предприятия. Термин «аутсорсинг» появился в американской экономической литературе и прочно укрепился в предпринимательской лексике промышленно развитых стран. Антоним аутсорсинга – реже встречающийся термин «инсорсинг» (insourcing) [2].

Ещё недавно большинство экспертов связывали аутсорсинг лишь с компьютерными технологиями, но в настоящее время преобладающее мнение, что аутсорсинг – это более общее понятие, а сфера применения термина гораздо шире. В одном из общепринятых определений под аутсорсингом понимается лишь передача наиболее традиционных функций, органически присущих предприятию, внешним исполнителям. В наиболее общем смысле, что более правильно, если учесть современную ситуацию, аутсорсингом можно назвать передачу иностранному подрядчику отдельных бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия [3, с.138]. Это означает, что подрядчик адаптирует универсальные средства и знания в соответствии с требованиями бизнеса конкретного клиента и применяет их в интересах заказчика за определенную плату, которая определяется в зависимости от рыночной стоимости услуг.

Встречаются и такие определения термина «аутсорсинг», как применение внешней организации (поставщика) с целью обработки банковских и прочих финансовых данных для осуществления коммерческих операций; отказ от собственных бизнес-процессов и приобретение услуг для реализации данного бизнес-процесса у сторонней организации; сотрудничество; использование временно нанятого работника без заключаемого с ним трудового договора с посредничеством специализированного агентства; перенесение IT-компаниями определенной части операций в зарубежные страны для того, чтобы использовать дистанционный труд программистов. Аутсорсинг, действительно, можно понимать и как вынесение любого вспомогательного или даже основного бизнес-процесса за пределы организационных и физических границ компании.

Для многих это привычный образ организации бизнеса вне зависимости от того, как используется этот «хитрый» термин. Следовательно, аутсорсинг может быть определен также в качестве инструмента, позволяющего эффективно распределять внешние и внутренние средства и ресурсы с целью выполнения задач, которые стоят перед современным бизнесом в динамических неопределенных условиях. Близким по смыслу к указанному определению является следующее: аутсорсинг – это гибкий и универсальный инструмент, позволяющий снижать затраты (откуда следует, что на любом этапе развития предприятия является необходимым и полезным для руководства анализировать функции, которые выполняются персоналом, периодически не повредит рассмотреть хотя бы потенциальные возможности передачи данных функций внешнему исполнителю).

Есть и другие интерпретации термина «аутсорсинга», которые сводятся к передаче иностранному предприятию деятельности, ранее проведенной в рамках организации. Часто в качестве аутсорсинга также понимают заключение договора с субподрядчиком о выполнении работ с внешними компаниями, в том числе зарубежными. Просуммировав большую часть практических примеров и теоретических наработок, отметим, что аутсорсинг традиционно сводится к функциональной передаче внешнему исполнителю информационно-технического обслуживания, учета, грузовых перевозок и т. д., которые обеспечивают основу бизнеса.

Аутсорсинг – это стратегия управления предприятием, а не просто вид партнерского взаимодействия, в отличие от субподряда. Аутсорсинг предполагает реструктуризацию определенных процессов внутри предприятия, а также внешних связей фокусной организации в цепи поставок [3, с. 38].

В зарубежной и российской литературе существует множество определений понятия «аутсорсинг». Чаще встречающиеся определения представлены в таблице 1.

Таблица 1– Определения аутсорсинга

Источник	Предлагаемое определение понятия «аутсорсинг»
Э. Андерсон, Б. Трипкл	Размещение заказа на выполнение работ сторонней организацией по договору подряда
О.С. Каледжан	Отказ от собственного бизнес-процесса и приобретение услуг по реализации этого бизнес-процесса у другой организации
N. Levina, J.W. Ross	Явление, при котором организация-пользователь (клиент) передаёт право собственности или распоряжения информационно-технологической инфраструктурой внешней фирме (поставщику)
Дж. Брайн Хейвуд	Перевод внутреннего подразделения или подразделений предприятия и всех связанных с ними активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене
Д.М. Михайлов	Бизнес-технология, предусматривающая передачу сторонним специализированным компаниям (аутсорсинговым компаниям) процессов или функций внутри своего бизнеса вместе с ответственностью за результат выполнения этих процессов

Достаточно близкими являются следующие термины: «ауттаскинг» – передача за пределами отдельных проблем организации и «аутплейсмент» – термин, означающий вывод персонала за границы предприятия (данный термин может означать всё что угодно, вплоть до увольнения).

Близкий по сути и названию термин «аутстаффинг» означает выведение персонала из штата предприятия. В данном случае предприятие-аутсорсер не подбирает сотрудников, а лишь оформляет в свой штат уже имеющийся персонал предприятия-заказчика. Как правило, такой способ выбирается в том случае, когда для клиента по объективным причинам целесообразным является не содержание в штате сотрудников с последующей «арендой персонала», а использование схемы, по которой аутсорсер отдает находящихся в штате его предприятия сотрудников заказчику на длительный срок – от трех месяцев до нескольких лет (зачастую это практикуется, когда услуги высококвалифицированного специалиста регулярно востребованы).

Таким образом, обозначим основные причины, по которым ориентируются предприятия, использующие аутсорсинг. Таких причин несколько: главной является снижение операционных расходов; второй по значению – концентрирование на основной деятельности; третьей – создание переменной структуры затрат; далее – доступ к высоким технологиям и знаниям; увеличение скорости выхода на рынок (организации, продукции, услуг); улучшение качества предоставляемых услуг.

Кроме того, достаточно часто провозглашаются другие проблемы, в частности: увеличение внимания компании к своей основной деятельности; получение доступа к услугам мирового класса; ускорение получения положительных результатов проведения реинжиниринга; перенос части риска на другую компанию; освобождение ресурсов для других целей; освобождение основного капитала; обеспечение получения свободных денежных средств; получение доступа к ресурсам, которые не присутствуют в компании; контроль текущей ситуации.

В зарубежных работах, посвященных данной тематике, выделяют следующие виды аутсорсинга:

1. Промышленный аутсорсинг, предполагающий, что компания отдает часть существующей цепи производственных процессов или полностью весь цикл производства внешней компании. Возможен вариант продажи некоторых собственных филиалов другим компаниям, и последующее взаимодействие с ними происходит уже непосредственно в рамках аутсорсинга.

2. IT-аутсорсинг (ИТО) – является достаточно новым видом аутсорсинга и полностью до сих пор не рассмотрен, поэтому требует подробного изучения. Т. к. почти все предприятия, как правило, аутсорсинг начинают использовать в первую очередь со схемы IT-аутсорсинга, и только после этого переходят к другим современным видам аутсорсинга.

Суть IT-аутсорсинга в том, что предприятие осуществляет полную или частичную передачу функций, которые связаны с информационными технологиями, в специализированную компанию (планирование и проектирование автоматизированных бизнес-систем с дальнейшей постоянной поддержкой и разви-

тием, обслуживание инфраструктуры сети, размещение корпоративных баз данных на серверах специализированных компаний, системная интеграция, управление информационными системами, создание и обслуживание общественных web-серверов, оффшорное программирование, приобретение в лизинг компьютерного оборудования).

3. Аутсорсинг управления знаниями (КРО) – предполагает управление процессами, требующими серьезной обработки аналитических данных или глубокого изучения, управления и формирования базами знаний, которые в дальнейшем могут использоваться в том числе и для поддержки принятия управленческих решений. В настоящее время на территории Беларуси КРО только начинает развиваться.

4. Аутсорсинг бизнес-процессов (ВРО) – наиболее распространённый вид в Республике Беларусь. ВРО в большинстве случаев заключается в передаче текущих стандартизированных процессов предприятия. Среди их числа – управление трудовыми ресурсами, реклама, бухгалтерский учет, логистика, маркетинг, использование внешних ресурсов, знаний и опыта, скорректированной инфраструктуры поставщика услуг (аутсорсера) с целью организовать и поддерживать собственные специфические функции и выполнить бизнес-задачи организации.

Подводя итоги, отметим, что понятие аутсорсинга, на наш взгляд, определяется тремя основными принципами:

1) каждому необходимо заниматься исключительно своим делом и иметь возможность сосредоточиваться лишь на нем;

2) исполнение сопутствующих и незначительных, по мнению руководства, проблем необходимо поручать тем, кто справляется с ними лучше;

3) подобное распределение работ экономит заказчику средства и приносит исполнителю доход, что значительно повышает эффективность деятельности современных предприятий.

В рамках проведенных исследований были систематизированы общетеоретические аспекты аутсорсинга, благодаря чему удалось конкретизировать экономическую сущность данного понятия, что позволит перейти к изучению практических проблем и перспектив развития аутсорсинга различных видов услуг в реалиях Республики Беларусь.

Литература

1. Абрамова, О. Старая идея в новом виде/ О. Абрамова, Д. Медведев // Логинфо. – 2005. – №12. – С. 36–37.

2. Абдикеев, П.М. Реинжиниринг бизнес-процессов / Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Кисилев. – М.: Экспо, 2015. – 592 с.

3. Аксенов Е. Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент/ Е. Аксенов, И. Альтшулер. – СПб.: Питер. – 2009. – 464 с.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФЕРМЕРСКОГО КЛАСТЕРА

BASIC PRINCIPLES OF FARMER CLUSTER ORGANISATION

Вакульская, Л.С. м.э.н.

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

Vakulskaya L.

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

Аннотация

Сельское хозяйство может успешно развиваться лишь в тесной связи с отраслями, поставляющими ему необходимые средства производства и перерабатывающими его продукцию.

Целью настоящей работы является усиление внимания к перспективам создания и развития фермерских кластеров в Республике Беларусь.

Summary

The Agriculture can successfully develop only in close relation with branch, delivering him necessary capital goodses and processing its product.

The Purpose persisting work is a reinforcement of attention to prospect of the creation and developments of the farming cluster in Republic Belarus.

Как показывает опыт разных стран, наиболее эффективно задача обеспечения технологической конкурентоспособности предприятий на основе соединения ресурсов высокотехнологичных производств с потенциалом научно-исследовательского сектора решается в рамках кластеров.

1. Фермерским хозяйством признается коммерческая организация, созданная одним гражданином (членами одной семьи), внесшим (внесшими) имущественные вклады, для осуществления предпринимательской деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, а также по ее переработке, хранению, транспортировке и реализации, основанной на его (их) личном трудовом участии и использовании земельного участка, предоставленного для этих целей в соответствии с законодательством об охране и использовании земель [2].

Учитывая огромную значимость и весьма благоприятные прогнозы развития аграрного сектора Республики Беларусь, фермерский кластер состоять из двух «контуров» – внутреннего контура и внешнего.

Внутренний контур (сам кластер) будет иметь следующую структуру (Рис.1).

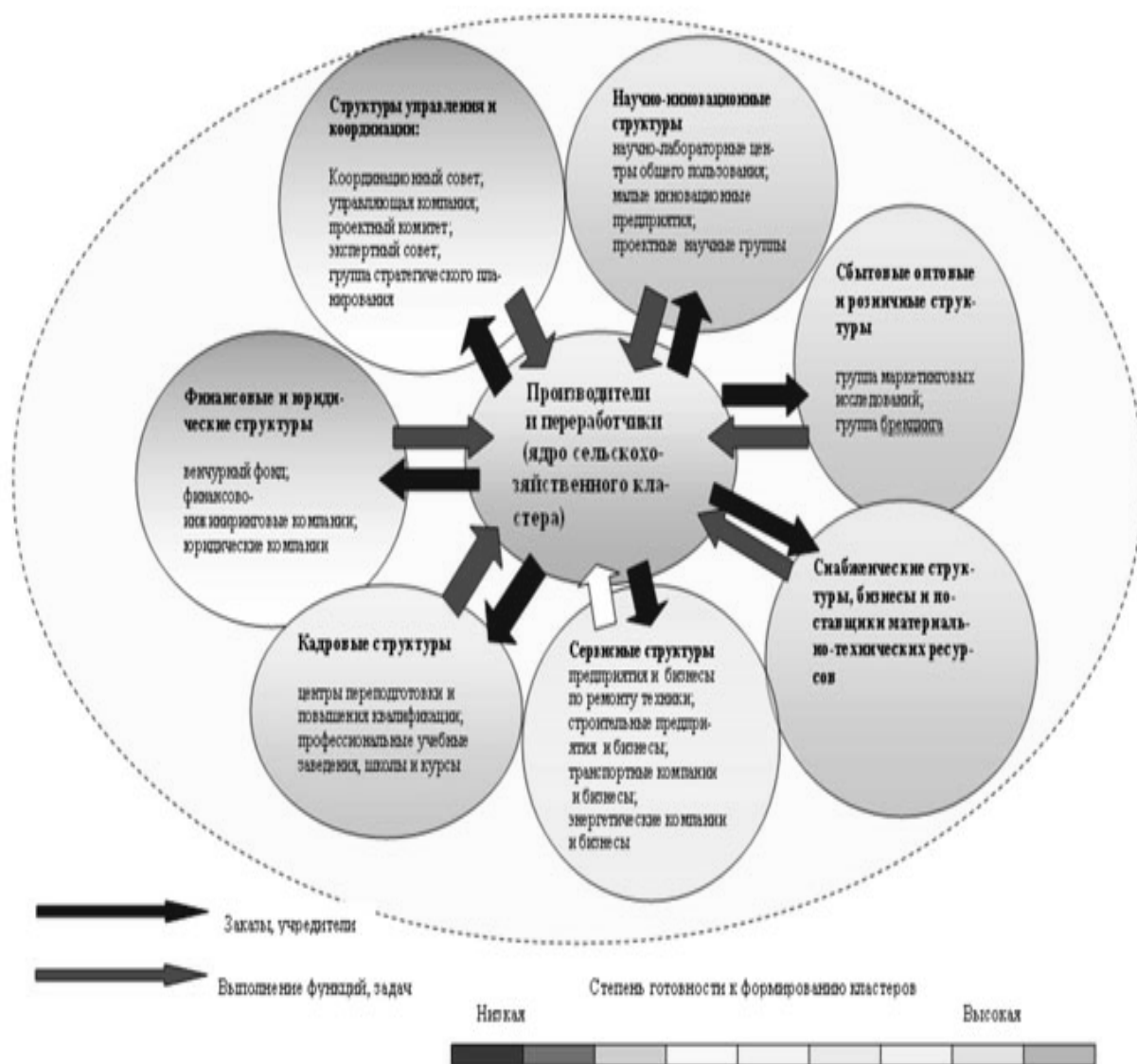


Рисунок 1 – Структура фермерского кластера

Здесь ядром кластера являются производители сельхозпродукции, а также все перерабатывающие предприятия.

Самыми важными составляющими ядра фермерского кластера являются снабженческие и сбытовые структуры. Они работают по заказам и договорам с организациями и предприятиями, которые входят в ядро кластера.

Кадровые структуры здесь обеспечивают подготовку необходимых для кластера кадров, а также повышение квалификации имеющихся работников. Они будут функционировать исходя из заказов и потребностей участников всего кластера.

Научно-инновационные структуры будут выполнять заказы участников кластера на опытно-конструкторские, научно-исследовательские разработки, заниматься модернизацией и отбором новых видов продукции.

Хозяйственную деятельность кластера будут обеспечивать сервисные структуры. Эти бизнесы не связаны напрямую с производством и сбытом про-

дукции кластера, однако сам кластер будет являться для них основным заказчиком и будет давать возможность этим бизнесам использовать свои инфраструктуры.

Структуры управления и координации должны быть учреждены всеми участниками фермерского кластера для организации и координации совместной деятельности, развития общих инфраструктур, а также реализации совместных бизнес-проектов.

Координационный совет является ассоциативным центром управления кластером, инструментом разработки и принятия общих решений, основной коммуникационной площадкой для всех участников кластера. В состав совета могут войти представители местных администраций, самых крупных хозяйственных партнеров кластера, профсоюзов, научных кругов.

Внешний контур кластера (Рис.2) образует структуры, участвующие в его хозяйственной деятельности и развитии на основе договорных отношений, выполнения определенных функций и заказов. Это не участники кластера, а его партнеры.

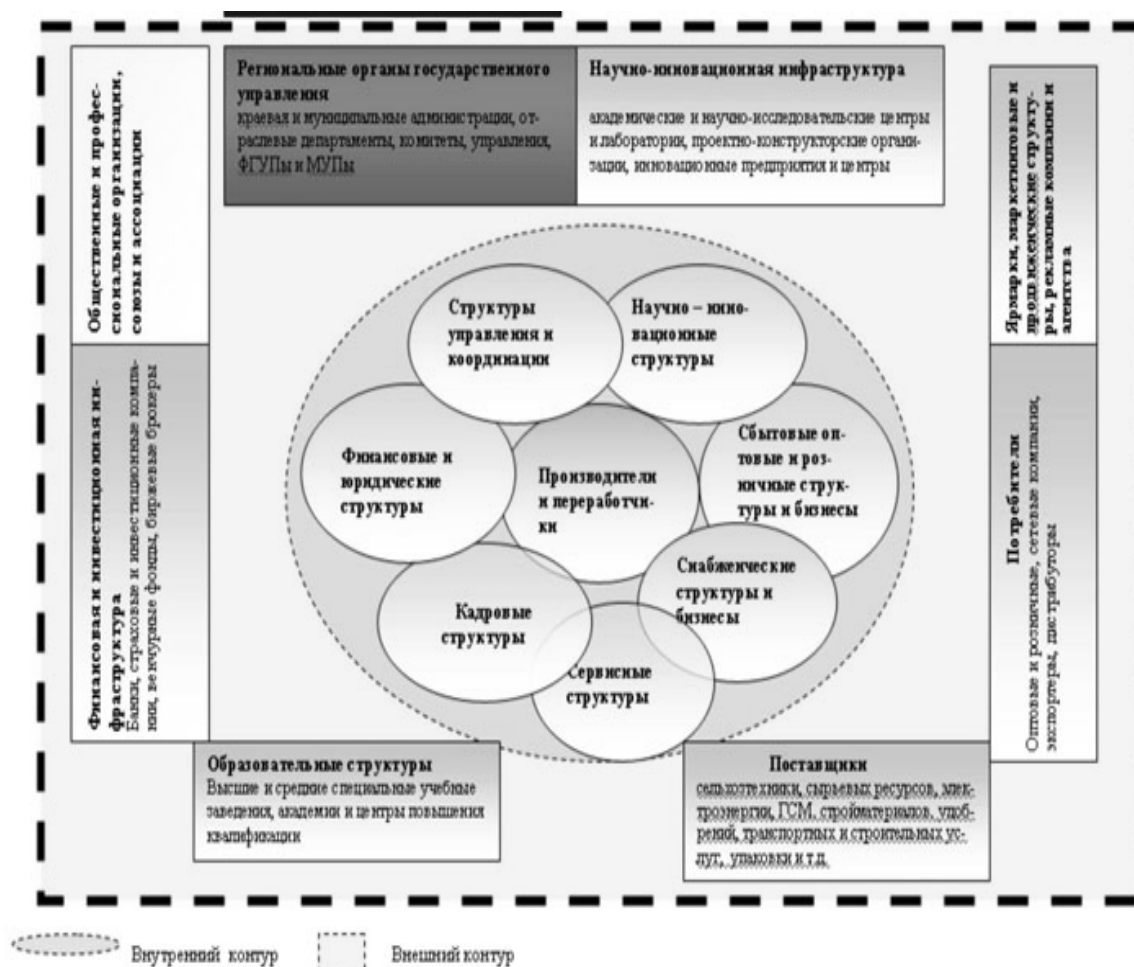


Рисунок 2 – Внутренний и внешний контур фермерского кластера

Региональные администрации и их подразделения присутствуют во внешнем контуре кластера в качестве органов управления. Но наряду с этим они будут являться партнерами при решении задач и вопросов, связанных с целевым финансированием и других.

Таким образом, под фермерским кластером можно понимать добровольное объединение организаций, которые функционируют на определенной территории и участвуют в выпуске, продвижении и реализации однородной и конкурентоспособной продукции в рамках единой продуктово - технологической цепочки, а взаимодействие между ними характеризуется одновременным наличием достаточно высокого уровня конкуренции, кооперации и инновационной активности.

Несколько предложений, которые можно учесть при создании фермерского кластера:

1. Лес и земля.

Фермерство должно получить статус административного благоприятствования при получении земли, которую следует выделять по хуторному принципу, либо использовать деревни без населения. Сельскохозяйственная земля должна выделяться одновременно с предоставлением лесного надела в аренду с обязательным правом санитарной вырубki, для обеспечения ухода за лесом и его расчистки. В частности, отходы расчистки леса могут быть преобразованы в экологически чистые неминеральные удобрения, что весьма актуально для животноводства. Лесные отходы и отходы разделки древесины на пиломатериалы создадут базу энергетической недорогой независимости хозяйств, а также еще и дополнительный источник дохода фермерам, что может сократить время становления фермерских хозяйств. И у леса появится хозяин, заинтересованный в его сохранности и ухоженности.

2. Фермеров надо обучать и готовить к самостоятельному бизнесу.

Есть предприниматели, которые готовы к самостоятельному началу фермерского дела, но практически все из них нуждаются в обучении, предварительном введении в курс дела. Автором предлагается на базе опытных крупных фермерских хозяйств организовать школы подготовки для начинающих фермеров. Техническое оснащение вновь создающихся фермерских хозяйств можно проводить через школу подготовки, которая несла бы начальную моральную и материальную ответственность за своих учеников. Школа может рассматриваться как базовое головное предприятие экономически самостоятельных фермерских хозяйств, что образовывало бы фермерский кластер со взаимопомощью и взаимным дополнением направлений их деятельности.

Здесь возможны разные варианты производственной ориентации таких фермерских кластеров. Например, в сфере свиноводства: у головного предприятия

существует возможность передачи «избыточного» поголовья на разведение вновь создаваемым ФХ, оставляя, при этом, за собой на первое время кормовое обеспечение. Такой подход может быть применим для свиноводства, рыбоводства, кролиководства и птицеводства.

Отдельно следует отметить пчеловодство, особенно, если его организовать на стыке выращивания специфических медоносов, таких, как гречиха, урожайность которой в разы выше при активной работе пчёл, а также медоносов из лекарственных трав, создающих свой экономический подпор хозяйства.

3. Расширение функций фермерских хозяйств.

В состав кластера автором предлагается ввести совместное кооперативное предприятие, основными членами которого будут участники кластера по переработке, хранению и реализации сельскохозяйственной продукции, что позволит устранить посредников в цепочке «от производителя к потребителю» и сохранить всю прибыль в руках производителей. Предполагается, что в подобном хозяйстве практически каждый участник будет заинтересован в таком сотрудничестве.

Для повышения производительности фермерского труда можно организовать мелкосерийное производство средств малой механизации, что возможно и в сельских, и в городских условиях.

Для малых предприятий технической поддержки фермерских работ можно предложить передачу в эти предприятия станочной и инструментальной базы в случае её замены на модернизируемых предприятиях.

Для реализации большинства из предложенного выше очень важно появление в стране механизма кредитования начальной деятельности малых предприятий. Частично для фермерских хозяйств кластера эту проблему можно решать бартерным кредитованием при передаче в долг скота, птицы, мальков рыбы и кормов, что будет, естественно, сдерживать рост базового, или головного, хозяйства.

Обеспечить комплексный анализ эффективности функционирования фермерского кластера и сделать соответствующие выводы по ее повышению можно, используя систему критериев и показателей, определяющих такую эффективность. При оценке эффективности хозяйственной деятельности фермерского кластера может использоваться большое число или система критериев и показателей, классифицируемых по различным признакам.

Разнообразие целей и направлений деятельности в сельском хозяйстве определяет разные критерии для оценки эффективности деятельности всех субъектов хозяйствования. Исходя из основных проблем, выделенных в таблице 1, можно сделать выводы о возможном полученном эффекте (табл.1).

Таблица 1 – Возможный полученный эффект

Проблема	Методы решения	Возможный полученный эффект
1	2	3
Отсутствие транспорта для транспортировки продукции до места реализации (внешний рынок)	1. Заключение договоров с транспортными предприятиями на постоянной основе 2. Использование арендованного транспорта одновременно несколькими участниками кластера (попутное направление)	1. Увеличение суммы выручки ввиду реализации товара на внешний рынок по более высокой цене 2. Поступление иностранной валюты
Не развита система страхования рисков с/х производителей ввиду высоких страховых тарифов	Заключение договора страхования сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений на общую площадь всех посевов ФХ	1. Уменьшение суммы страхового взноса 2. Уменьшение рисков потери средств из-за гибели урожая.
Отсутствие маркетинговой стратегии	Разработка грамотной стратегии (создание бренда, создание и обслуживание сайта, разработка системы скидок, рекламная компания)	Привлечение новых партнёров, взаимовыгодное сотрудничество между участниками кластера, расширение рынков сбыта продукции, повышенная узнаваемость самих участников кластера

Основными эффектами, которые достигаются при использовании кластерного подхода, являются:

- повышение производительности входящих в кластер предприятий и отраслей;
- стимулирование инновационной активности у участников кластера;
- сокращение информационных издержек за счет короткого коммуникативного трафика;
- стимулирование создания новых направлений и форм организации бизнеса фермерских хозяйств.

Каждое государство разрабатывает собственные подходы к образованию кластеров и их управлению и, соответственно, по-своему организует деятельность государственных органов, ответственных за реализацию национальной промышленной стратегии конкурентоспособности территории.

Литература

1. Барановский, С.И. Проблемы развития перерабатывающей промышленности АПК и пути их решения / С.И. Барановский. — Минск: БелНИПЭП АПК, 1998 – 267 с.
2. Государственная программа реформирования АПК Республики Беларусь (Основные направления) / Бел. науч.-исслед. ин-т экономики и информации АПК. – Минск, 1996. – 25 с.

3. Казакевич, А.В. Крестьянские (фермерские) хозяйства как инвесторы и правопреемники / А.В. Казакевич // Аграрная экономика. – 2006. – № 8. – С. 26–34.
4. Семашко, В.Т. Экономическая эффективность производства и ее определение в крестьянских и фермерских хозяйствах / В.Т. Семашко [и др.]. – Минск: Бел. НИИЭИ, 2005.

ТРАНСГРАНИЧНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНА БЕЛАРУСЬ-ПОЛЬША

CROSS-BORDER LABOUR MIGRATION BY THE EXAMPLE OF BELARUS-POLAND REGION

*Власюк Ю.А.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
Wlasiuk J.,
Brest State Technical University, Brest,
Republic of Belarus*

Аннотация

Внешняя трудовая миграция является одним из основных источников формирования человеческого капитала страны, а проблема интеллектуальной миграции – это неотъемлемая часть экономической безопасности страны. В последние десятилетия наблюдается усиление динамики миграционных процессов между Беларусью и Польшей. В Беларуси назрела необходимость совершенствования миграционной политики, разработки новых подходов и механизмов регулирования миграционных процессов.

Summary

External labor migration is one of the main sources of the country's human capital formation, and intellectual migration problem is an integral part of economic security of the country. In recent decades there has been increasing dynamics of migration processes between Belarus and Poland. In Belarus, there is a need of migration policies improvment and development of new approaches and mechanisms of migration processes regulation.

Международная миграция трудовых ресурсов начала развиваться ещё в XVII веке, и на сегодняшний день она достигла глобального масштаба. В последние десятилетия отмечается усиление динамики миграционных процессов и их разнообразие. В миграционные процессы вовлечены практически все страны мира. Основным мотивом, побуждающим граждан к миграции, является

разница в уровне жизни, экономических и социальных условиях в разных странах мира.

В экономической теории общий подход к миграции состоит в том, что в целом она оказывает положительное влияние на экономику участвующих в этом процессе стран. Экспансия рабочей силы по идее должна приводить к выравниванию цен на рынках обеих стран на данный фактор производства. Однако государство должно оптимизировать данные потоки, в этом заключается его регулятивная функция. Очевидно, чрезмерное привлечение мигрантов в страну приведет к снижению стоимости труда и падению уровня жизни, в том числе и коренного населения.

Массовое трансграничное перемещение людей становится не только постоянным, но все более усложняющимся элементом современных социально-экономических процессов.

В Европейском союзе, согласно демографическим прогнозам, к 2040 г. население сократится с 344 млн (на начало 1990-х гг.) до 304 млн чел. при резком увеличении количества жителей в непродуктивном возрасте. Для снижения отрицательных последствий прогнозируется до 2020 г. дополнительная потребность в иммигрантах в количестве 500 тыс. чел. ежегодно.

Новые государства при вхождении в ЕС столкнулись с серьезными проблемами миграционного оттока на открытые рынки труда европейских стран. Так, сальдо международной миграции в Польше имеет отрицательное значение, а недостающий для растущих экономик трудовой потенциал восполняется притоком временных трудовых мигрантов в основном из других восточноевропейских государств, в том числе и из Беларуси.

Ресурс краткосрочной миграции между приграничными государствами особенно эффективно может быть использован в развитии взаимодействия между так называемыми городами-близнецами, т. е. крупными населенными пунктами сопредельных государств, прилегающими друг к другу. Существует немало примеров, когда приграничные города называют «близнецами»: Валка (Латвия) и Валга (Эстония); Виндзор (Онтарио, Канада) и Детройт (Мичиган, США); Ривера (Уругвай) и Сантана ду Ливраменто (Бразилия); Сью-дад-Хуарес (Мексика) и Эль-Пасо (Техас, США). Близкое соседство городов есть эффективный рычаг для роста экономического потенциала приграничной зоны.

Существует два подхода к оценке миграции населения: прямой, основанный на миграционной статистике (текущие наблюдения, выборочные обследования), и косвенный, включающий в себя применение балансовых моделей для разных источников информации, использование данных не миграционной статистики.

У Республики Беларусь довольно умеренные потоки внешней миграции. Согласно официальной статистике страна имеет положительное сальдо миграции (по неофициальным данным – отрицательное). Однако, с учетом естественной убыли населения (с 10,2 млн человек в 1993 г. до 9,5 млн в 2016 г.) и ро-

стом демографической нагрузки, даже небольшие потоки эмиграции серьезно отражаются на социально-экономическом положении страны.

По данным на 1 января 2016 года, в Беларуси постоянно проживало 181 567 иностранных граждан, временно – 59 100, временно пребывало в стране почти 658 тысяч человек. По сравнению с 2009 годом, количество постоянно проживающих в Беларуси иностранцев в 2015 г. увеличилось более чем на 40 тысяч человек. По данным Министерства внутренних дел, за шесть месяцев 2016 года в Беларусь на работу по контракту приехали более 9,5 тыс. иностранцев, в том числе более 4 тыс. граждан Китая и 3,3 тыс. граждан Украины [1].

С 15 июля 2016 г. для иностранных компаний, зарегистрированных в Республике Беларусь, ужесточили правила приема на работу трудовых мигрантов. Так, компании-нерезиденты теперь могут трудоустроить иностранцев в Беларуси только в двух случаях. В первом – по решению президента, а во втором – для работы в свое представительство в Беларуси (но не более 5 человек).

Тенденция такова, что белорусы стали активнее выезжать на заработки за пределы страны. Так, в январе–сентябре 2016 г. за границей трудоустроились 5,9 тысячи человек. Это на 11% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Наиболее привлекательными странами для белорусов являются Россия и Польша.

В 2015 году в Польше работали около 16 % белорусов [2]. Польша в целом отличается стабильной демографической ситуацией с положительным естественным приростом, который в расчете на 1 тыс. населения приближается к единице. Однако рынок труда Польши испытывает дефицит кадров. Сальдо международной миграции в Польше имеет отрицательное значение. Средние размеры заработной платы в Польше уступают в несколько раз показателям Германии, Великобритании и ряда других стран, что стимулирует принятие решения о временной миграции за границу поляков, чтобы поддержать уровень жизни своих домохозяйств. Недостающий для экономики трудовой потенциал восполняется притоком трудовых мигрантов из соседних восточноевропейских стран, в том числе из Беларуси.

В области трудоустройства иностранцев в Польше функционирует двухсегментный рынок труда. Первый (легальный) относительно невелик – около 20 тыс. чел./год, размеры второго (нелегального) значительно больше – оцениваются от 50 до 300 тыс. чел. Иммигранты в основном заняты в секторах, где местное население не стремится работать: строительство, сельское хозяйство, работа на дому, общественное питание. На легальном сегменте трудоустроены в основном граждане государств, которые выступают в роли основных зарубежных инвесторов в экономику Польши. Обычно в этой роли выступают немцы, французы, американцы или итальянцы.

Оживленные социально-экономические контакты между приграничными регионами Беларуси и Польши, деловые повседневные практики жителей приграничья, активно мигрирующих между обеими территориями, сформировали

трансграничное социально-экономическое пространство, в котором происходит сближение, взаимная подстройка социального и физического пространств.

На сложившуюся структуру и объемы миграционных потоков в регионе Беларусь-Польша оказывают влияние различные группы факторов, среди которых наиболее существенными являются следующие:

Экономические факторы:

- интеграция в рамках трансграничного сотрудничества региональных экономик, а также бизнес-структур;
- темпы и уровень экономического развития.

Социальные факторы:

- стоимость рабочей силы;
- качество жизни населения.

Социокультурные факторы:

- легкость адаптации к близкой (этнографически и культурно) среде.
- доступность и качество образования;
- низкие языковые барьеры.

Институциональные факторы:

- механизмы миграционной политики Европейского союза, направленной на создание общего европейского рынка труда и достижение свободного движения рабочей силы в пределах ЕС;
- политика привлечения абитуриентов польскими вузами через проводимую Правительством программу поддержки этнических поляков, проживающих на территории соседних стран;
- наличие миграционных сетей.

Белорусских трудовых мигрантов в Польше можно разделить на две категории:

Первый сегмент – это неквалифицированные работники и мигранты рабочих специальностей (торговля, сельское хозяйство, общественное питание, строительство, транспортные услуги и др.). В каждой развитой стране, в том числе и в Польше, существуют сегменты рынка труда, на которых местное население отказывается от предложений по трудоустройству. Прежде всего, это работы низкооплачиваемые, высокой степени сезонности, не требующие квалификации, опасные для здоровья, низкой престижности.

Второй сегмент – высококвалифицированные работники (образование, финансовые услуги, медицина, IT и др.). Согласно неоклассической теории, высокообразованные лица имеют большую склонность к миграции, если уровень оплаты труда в их стране недостаточный. Они также несут меньшие издержки при адаптации на новом месте, в том числе и при изучении языка.

Основной причиной интеллектуальной миграции в нашей стране является сокращение финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. В 2015 году в числе исследователей ученую степень имели: доктора наук – 648 сотрудников, кандидата наук – 2 822 сотрудника. В стране отсутствует достоверная государственная статистика о численности белорусских ученых и специалистов, выехавших за границу на постоянное место жительства или находящихся за границей на временной основе, географии

их выезда и трудоустройстве, что порождает большой разброс мнений и оценок относительно масштабов и последствий интеллектуальной миграции из Республики Беларусь. В среднем доля докторов наук среди ежегодно эмигрировавших научных и научно-педагогических работников варьируется от 3,1 % до 9,8 %, а доля кандидатов наук — от 26,2 % до 51,5 %. Однако следует отметить, что ежегодный миграционный отток ученых и высококвалифицированных специалистов из Беларуси составляет менее 0,1 % от общей численности работников, занятых в научной сфере. Этот показатель значительно ниже средних значений ежегодной «утечки умов» из стран Западной Европы.

Неблагоприятной тенденцией в сфере интеллектуальной миграции выступает омоложение научной эмиграции. Это связано с тем, что выпускникам вузов и аспирантам в первые годы научной и преподавательской деятельности приходится нелегко как в плане финансовой обеспеченности, так и в плане поддержки самостоятельных научных исследований. В то же время многие западные фонды, в том числе польские, заинтересованы в привлечении талантливой молодежи в свои страны.

Одним из проявлений глобализации и интеграционных процессов в белорусско-польском регионе стала растущая миграционная мобильность студенческой молодежи. Среди белорусской молодежи, проживающей в Польше, значительная доля тех, кто желает совмещать работу с получением польского образования. Согласно статистике Управления по делам иностранцев Республики Польша наиболее частым основанием для получения разрешения на временное пребывание для граждан Беларуси является работа (31%) и обучение в вузе (29%).

Для Беларуси негативным аспектом является отток трудовых ресурсов из белорусской экономики, к положительным моментам можно отнести перевод части денежных средств мигрантов в белорусскую экономику. Однако анализ развития миграционных процессов в мировой практике отражает незначительные выгоды для стран выезда — финансовые потоки, обеспечиваемые мигрантами, используются в основном для текущего потребления, а не для инвестиционного развития национальной экономики. Также следует учесть фактор возвратной миграции, приносящей новые знания, технологии, профессиональный опыт.

Таким образом, характер миграции, ставший отражением комплекса социально-экономических процессов, происходящих на европейском пространстве в условиях глобализации, вызывает необходимость усиления регионального подхода к решению миграционных проблем. Эмиграция способствует неблагоприятному изменению возрастной структуры населения, а также приводит к потере человеческого капитала, поскольку обычно белорусские эмигранты — это молодые и хорошо образованные люди. Процессы внешней миграции усугубляют проблему старения белорусского общества и увеличивают нагрузку на систему социального обеспечения.

Продолжающаяся эмиграция белорусов в ЕС с тенденцией к увеличению представляет серьезную проблему для национальной экономики. Проводимая белорусским правительством ограничительная миграционная политика не является эффективной контрмерой миграции. Наоборот, белорусским властям необ-

ходимо либерализовать миграционную политику, в том числе через еще большую доступность образовательных систем стран ЕС для белорусских студентов и налаживание трансграничного сотрудничества. Для решения проблемы также необходимы структурные реформы на рынке труда.

Литература:

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>.
2. Международное исследование по особенностям трудовой миграции белорусов в Польшу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lastrada.by/news/327.html>.

ОДИННАДЦАТЬ СОВЕТОВ О ТОМ, КАК ОТПРАВЛЯТЬ КОММЕРЧЕСКИЕ EMAIL-РАССЫЛКИ

11 TIPS HOW TO SEND COMMERCIAL EMAIL

*Глухова А. А.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь*
**Glukhova A. A.,
Brest State Technical University,
Brest, Republic of Belarus**

Аннотация

На протяжении двадцати лет почтовые рассылки играют ключевую роль в брендировании и маркетинговой деятельности малого бизнеса. При этом начинающие предприниматели и интернет-маркетологи делают грубые ошибки, которые приводят к тому, что письма не доходят до абонентов и попадают в спам. Целью этой работы является акцентирование внимания на основных правилах email-рассылок.

Summary

For twenty years email plays a key role in the branding and marketing activities of small businesses. At the same time aspiring entrepreneurs and internet marketers make blunders that lead to the fact that the letter did not reach customers and get into the spam. The purpose persisting work is a is to focus on the basic rules of emailing.

История электронной почты началась в 1965 году, когда инженеры Массачусетского технологического института (США) создали программу для обмена сообщениями между двумя компьютерными рабочими станциями. В то время email-письма не имели ничего общего с тем, что мы используем в наши дни. Программисты отправляли короткие сообщения через простейший текстовый интерфейс, напоминающий командную строку Windows.

```

[user@server ~]# mail
Mail version 8.1 6/6/93.  Type ? for help.
"/var/mail/user": 0 messages
& ?
Mail Commands
t <message list>          type messages
n                          goto and type next message
e <message list>         edit messages
f <message list>         give head lines of messages
d <message list>         delete messages
s <message list> file    append messages to file
u <message list>         undelete messages
R <message list>         reply to message senders
r <message list>         reply to message senders and all recipients
pre <message list>       make messages go back to /var/mail
m <user list>            mail to specific users
q                          quit, saving unresolved messages in mbox
x                          quit, do not remove system mailbox
h                          print out active message headers
!                          shell escape
cd [directory]            chdir to directory or home if none given

A <message list> consists of integers, ranges of same, or user names separated
by spaces.  If omitted, Mail uses the last message typed.

A <user list> consists of user names or aliases separated by spaces.
Aliases are defined in .mailrc in your home directory.

```

Рисунок 1 – Текстовый интерфейс первой почтовой программы mail

Понадобилось свыше тридцати лет, чтобы услуга электронной почты приобрела привычные для нас черты. Её современную историю связывают с веб-сервисом Hotmail, открытым в 1996 году. Пользователи получили доступ к персональному электронному ящику из любой точки мира. Свой первый день рождения Hotmail праздновал вместе с 8,5 миллионами подписчиков – невероятная цифра для интернет-сообщества конца 90-х.



Рисунок 2– Интерфейс почтового сервиса Hotmail в 1996 г.

В дальнейшем электронная почта прибавляла в геометрической прогрессии. Пользователи ценили её за простоту и мобильность, а бизнес-среда – за скорость обмена информацией и конфиденциальность. Неудивительно, что email стал основным инструментом коммуникации, в том числе между брендами и потребителями. Такой электронная почта остаётся и сегодня, даже с учётом того, что коммерческие организации активно продвигают свою продукцию в социальных сетях.

Однако, наряду с безусловными преимуществами, email имеет существенный недостаток – высокую востребованность среди недобросовестных маркетологов, а порой и мошенников.

Десятилетие назад доля спама в общем почтовом трафике доходила до 90%. Однако благодаря совместным усилиям компаний, предоставляющих услуги сетевой безопасности, эту границу удалось снизить до нынешних 56% [1].

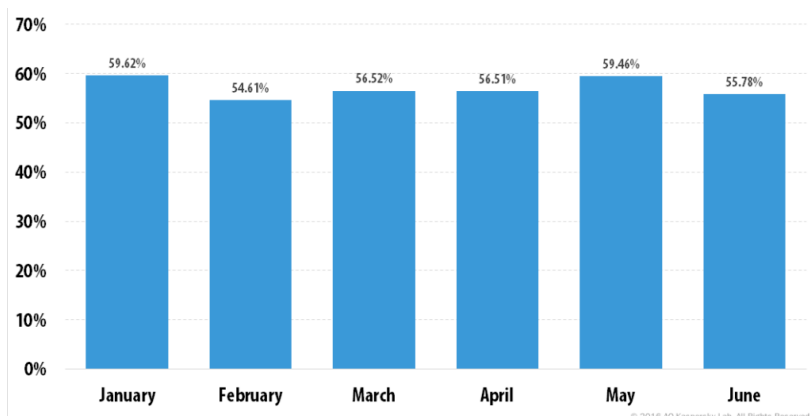


Рисунок 3 – Доля спама в почтовом трафике в первой половине 2016 г. по данным Kaspersky Lab

Хотя и это немалая цифра: по подсчётам исследовательской группы Cisco Systems, ежедневно в мире рассылают сотни миллиардов спам-писем [2].

Вместе с тем лишь изредка нежелательная почта просачивается в пользовательские ящики. На пути спама встают почтовые сервисы, которые фильтруют входящий поток и присваивают каждому отдельному письму собственный рейтинг доверия. Разумеется, алгоритмы сортировки разнятся от сервиса к сервису и держатся в строгом секрете. При этом опыт показывает, что самые популярные почтовые службы, такие как Google или Yandex, имеют множество общих критериев по оценке email.

Знание этих правил поможет интернет-маркетологу организовать рассылку таким образом, чтобы письма избежали категории «Спам» и попали в папку «Входящие». При этом компания сохранит аудиторию и не понесёт убытков, что особенно важно для малого и среднего бизнеса.

Чего нельзя и что следует делать в email-рассылке:

1. Не используйте стоп-слова. Спам-роботы блокируют письма, в которых присутствуют словосочетания наподобие «только сегодня», «не игнорируйте (удаляйте) это сообщение», «быстрый заработок» и так далее. Они недоверчиво относятся к словам «срочно», «бесплатно», «внимание» и многому другому, что призывает человека к покупке.

With unprecedented combined experience and a powerful vision for a truly better America, Hillary and Tim represent one of the most qualified presidential tickets in history. Your contribution to their campaign will be used to make the calls, ring the doorbells, and hit the airwaves, and get out the votes. Together, we can work to ensure that Americans make the best choice and elect the candidate who believes in protecting the rights, freedoms, opportunities, and liberty of all Americans. [Please donate here.](#)

Рисунок 4 – Ссылка-призыв к пожертвованию в электронном письме

Таким образом, реклама в email должна соответствовать, например, наружной рекламе, то есть быть правдивой и ненавязчивой.

2. Используйте стандартные параметры текста. Так, акцентирование внимания на частях текста с помощью заглавных букв или яркого цвета ухудшит репутацию письма. Сюда же можно отнести применение большого количества спецсимволов, в том числе и восклицательного знака. Слишком крупный или чрезмерно мелкий шрифт воспринимается как побуждение к действию или сокрытие информации.

Вместе с тем не стоит полагать, что минимум текста позволит избежать неприятностей. Письма, в которых есть графика и ссылки, но практически нет описания, рискуют отправиться в спам.

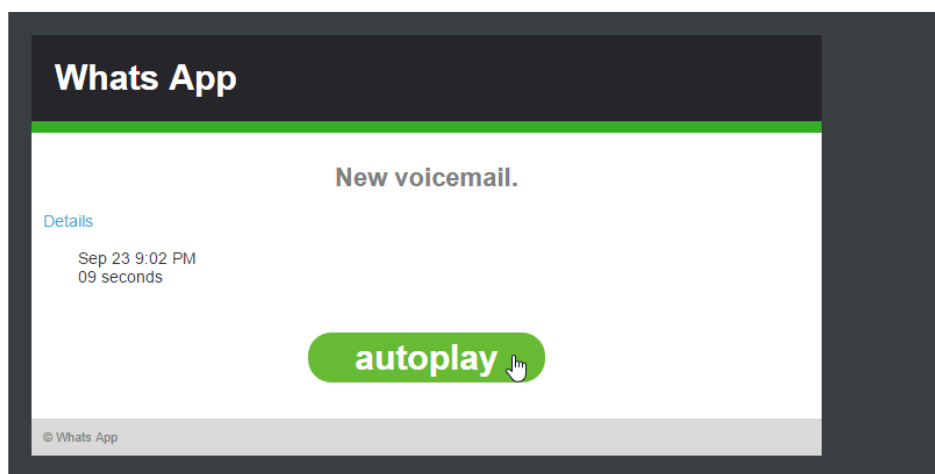


Рисунок 5 – Образец письма, в котором слишком мало текста

3. Обращайте внимание на размер письма. Графические изображения играют важную роль в информировании потребителя, однако их размер должен быть оптимизирован. Желательно, чтобы объём всего письма не превышал 500 килобайт.

Здесь же необходимо упомянуть о вложениях. Не стоит прикреплять к сообщению громоздкие файлы, например, каталоги образцов. Укажите ссылку на страницу сайта, где их можно посмотреть или загрузить.

Не добавляйте вложения в формате офисных документов. Это может повлиять на репутацию ввиду того, что злоумышленники часто встраивают в макросы Word и Excel вредоносный код. Если такая необходимость всё же есть, прикрепите к сообщению «облачный» документ, например, Google Docs.

4. Следите за периодичностью рассылок. Не отправляйте несколько писем на разную тематику в течение короткого промежутка времени, например, дважды в день по одной и той же базе адресатов. В противном случае у роботов возникнет подозрение. Актуально, если в компании email-рассылки могут отправлять различные отделы.

5. Актуализируйте базу подписчиков. Удалите из рассылки несуществующие или устаревшие адреса. Это значительно уменьшит вероятность того, что рассылку причислят к несанкционированной. Дополнительно предупредим о недопустимости рассылки по чужой базе адресатов.

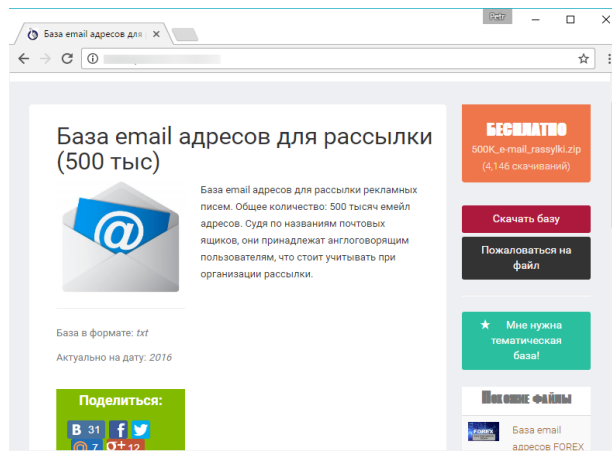


Рисунок 6 – Предложение базы email-адресов

Предприимчивые интернет-ресурсы предлагают весьма объёмные базы электронных адресов. Однако о «качестве» таких баз говорить не приходится: зачастую они содержат вымышленные, украденные и поддельные адреса. Роботы-фильтры о них знают и незамедлительно блокируют.

6. Отправляйте письма с домена компании. Массовая рассылка, проведённая с личного почтового ящика, вероятно будет заблокирована: робот посчитает, что аккаунт был попросту взломан.

Хорошие новости! Скидки до 62%, кэшбэк до 12,5% и лучшее от Eve

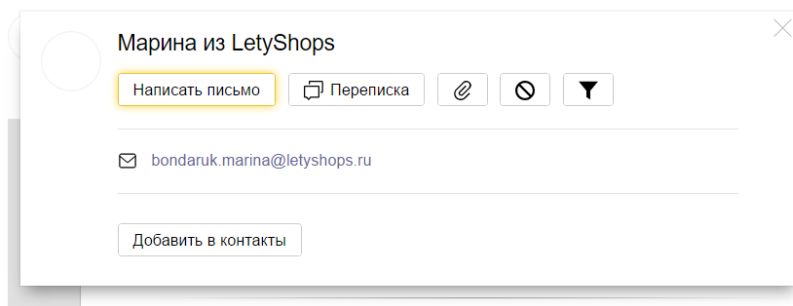


Рисунок 7 – Пример письма, отправленного с домена компании

7. Оставьте в письме ссылку на отписку от рассылки. Такой ход прямым образом не сказывается на репутации письма. Однако он крайне полезен в тех случаях, когда человек самостоятельно помечает письма как спам, если рассылка не удовлетворяет его интересам.

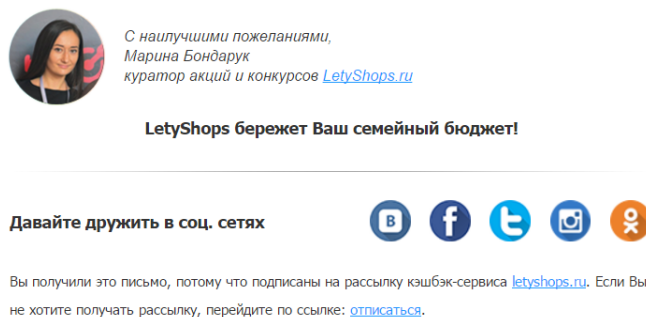


Рисунок 8 – Пример письма со ссылкой на отписку

Не лишним окажется напоминание о том, почему человек получил сообщение.

8. Не используйте одинаковые рассылки. Изменяйте тему письма, дизайн и содержимое в каждой следующей рассылке, даже если вы предлагаете один и тот же товар.

9. Используйте валидную информацию. Письмо должно содержать контактную информацию, включая телефонный номер и физический адрес компании. Сведения должны быть актуальны на момент рассылки.

10. Укажите ссылку на добавление в адресную книгу. Письма, полученные с доверенных адресов (контактной книги), не фильтруются и напрямую направляются во входящие.

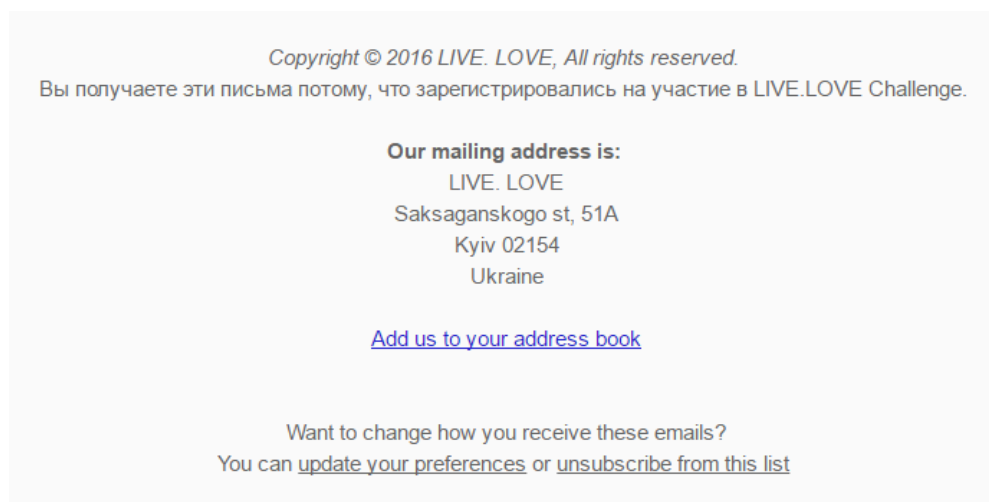


Рисунок 9 – Пример письма со ссылкой на добавление в адресную книгу

11. Точно формулируйте тему письма. Пользователь, получивший email, должен чётко представлять, от кого пришло сообщение и что оно несёт. Для этого поле отправителя должно содержать название компании и имя её сотрудника, а тема – лаконичное описание содержания. Непонимание может вызывать отрицательную реакцию, и человек самостоятельно присвоит письму отметку «Спам».

В заключение укажем, что помимо общеобязательных правил подготовки email-рассылки, существует одно негласное руководство: письмо должно быть простым, логичным и интересным, то есть оно должно нравиться самому интернет-маркетологу.

Литература:

1. Веб-сайт <https://securelist.ru/analysis/spam-quarterly/28561/spam-and-phishing-in-q1-2016/>
2. Веб-сайт <http://www.senderbase.org/static/spam/#tab=1>

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРИГРАНИЧНОГО ДВИЖЕНИЯ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

THE STATE AND DEVELOPMENT OF SMALL BORDER-LINE MOTION ARE IN COUNTRIES OF EASTERN EUROPE

*Головач Э.П., Хутова Е.Н.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
Golovach E.P., Khutova E.N.
Brest state technical university,
Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

Целью написания статьи является выявление особенностей реализации соглашений о малом приграничном движении в странах Восточной Европы и направлений их развития.

Summary

The purpose of the article is an exposure of features of realization of agreements about small border-line motion in the countries of Eastern Europe and directions of their development.

Введение

После расширения Евросоюза и присоединения стран к Шенгенскому договору в 2004-2007 годах выезд жителей Восточной Европы на Запад усложнился. В 2006 году в ЕС приняли Регламент о малом приграничном движении. Для этого подписываются соглашения со странами-соседями ЕС о безвизовом движении в пределах 30-50 километров от границы.

Выезд за рубеж для белорусских граждан является уже установившейся традицией и жизненной необходимостью. В 2015 году около 900 тысяч белорусов получили шенген-визы, лидируя по количеству виз на душу населения. Это различные типы виз для целей: налаживания родственных связей, совершения покупок, по бизнесу, для лечения, участия в спортивных и культурных мероприятиях. Все большее количество граждан нуждается в более доступном подходе к решению визового режима, особенно со странами-соседями. Решение этой проблемы возможно путем развития приграничного сотрудничества и реализации межгосударственных Соглашений по малому приграничному движению.

1. Сущность малого приграничного движения и основные положения.

Малое приграничное движение в соответствии с международными договорами (положениями двухсторонних Соглашений государств) предусматривает, что жители приграничных территорий посещают приграничные зоны без виз

(по полученным разрешениям) для поддержания культурных, общественных, социальных или родственных связей, а также по экономическим причинам, не связанным с коммерческой целью, соблюдая правила перемещения через границу и нахождения на территории соседнего государства в соответствующие сроки. Соглашение о приграничном движении не дает права трудовой или предпринимательской деятельности на территории соседнего государства; предусматривает соблюдение правил страны пребывания (таможенных, правил дорожного движения и др.) на приграничной территории [1].

Жители приграничных территорий – это определенная группа лиц, постоянно проживающих на приграничной территории (граждане, либо имеющие вид на жительство) в течение установленного времени, а также члены их семьи, ведущие совместно с ними домохозяйство. (Для членов семьи продолжительность проживания на данной территории не устанавливается). Члены семьи: 1) близкие родственники: супруг (супруга), бабки, деды, несовершеннолетние дети, несовершеннолетние усыновленные и удочеренные, находящиеся под опекой несовершеннолетние дети, несовершеннолетние внуки, несовершеннолетние правнуки; 2) другие родственники (предусмотрены в отдельных договорах): тети, племянники, племянницы, зятья, невестки, шурины, девери, золовки, свояченицы, тесты, тещи, свекры, свекрови и др.

Приграничная зона (территория) – территория в пределах административно-территориальных единиц, примыкающих к государственной границе двух стран, в радиусе 30-50 километров от границы соседнего государства. Список административно-территориальных единиц определяется в приложении к каждому международному договору.

Разрешение на приграничное движение является основой пересечения границы в рамках малого приграничного движения; документ, предоставляющий его владельцу право многократного въезда, выезда и пребывания только на приграничных территориях. Не дает права перемещения за пределы ограниченной зоны, а также въезда по другим визам. Разрешение выдается на срок от 1 года до 5 лет. Соглашение об местном приграничном перемещении (МПП) регулирует количество безвыездного пребывания – как правило, до 30 дней. В случае нарушения установленных правил предусмотрены различные меры наказания (аннулирование разрешения, депортация, штраф в денежном эквиваленте и др.). Органами, выдающими разрешения, являются Консульские учреждения иностранных государств при участии органов местного самоуправления территориальных единиц.

2. Опыт развития малого приграничного движения в Восточной Европе.

В настоящее время соглашения о малом приграничном движении существуют у ряда стран:

1. Польши - с Украиной, Калининградской областью (приостановлено).
2. Украины - с Польшей, Беларусью, Венгрией, Румынией и Словакией.
3. России - с Польшей (приостановлено).
4. Беларуси - с Латвией.

ПОЛЬША. Соглашения о малом приграничном движении приняты Республикой Польша с Украиной и Российской Федерацией.

Малое приграничное движение **между Польшей и Украиной** действует от 2009 года в восьми пунктах пропуска в Волынской и Львовской областях. Согласно Соглашению о перемещении в рамках пограничной зоны, условиями для граждан являются: 1) они не числятся в Шенгенской системе; 2) не представляют угрозы общественности и международным отношениям между Украиной и странами ЕС; 3) имеют разрешение (особую карту MRG), позволяющее пересекать границу по нескольку раз и пребывать на территории Польши до 90 дней. Изменения в Соглашении между Польшей и Украиной о малом приграничном движении (подписаны в декабре 2014 года) включают: 1) продление срока пребывания в приграничной зоне с 60 до 90 дней; 2) освобождение от оплаты консульских сборов при заявлении о выдаче второго и последующего разрешения; 3) сокращение времени ожидания выдачи разрешения; 4) возможность подачи документов в центрах в тех городах, где нет консульских учреждений; 5) отмену обязанности медицинского страхования во время пребывания в приграничной зоне (оплата за медицинские услуги осуществляется за собственный счет); 6) расширение зоны до 50 км и включение в списки населенных пунктов в приграничной зоне: 3 административные единицы в Волынской области и одна во Львовской [2].

С 1 июля 2015 года на пункте пропуска «Угринов – Долгобичув» освоен проект по пешеходному пересечению границы Польша-Украина и работает в экспериментальном режиме до конца 2016 года. На западной границе Украины работает пешеходный переход во Львовской области – «Шегини-Медыка», который используется жителями приграничных областей, имеющих «шопинг-визы», которым по упрощенной процедуре разрешили пересекать границу с целью покупок.

Соглашение между Польшей-Украиной было приостановлено с 04 июля 2016 г. до 02 августа 2016 г. из соображений безопасности проводимого в Польше саммита НАТО (Варшава 8-9 июля) и Всемирных дней католической молодежи (Краков 26-31 июля). С 3 августа 2016 года было возобновлено и привело к очередям на границе [2].

В целом, по официальным данным польских пограничников по МПД с Украиной поток граждан растет на 20-30% в год и уже составляет половину от общего движения въезжающих-выезжающих граждан.

У Польши с Калининградской областью РФ Соглашение о местном приграничном перемещении (МПП) было подписано 14 декабря 2011 г. и начало действовать с 2012 г. [3]. Территории в рамках реализации Соглашения: со стороны РФ – вся Калининградская область; с Польской – часть территории двух воеводств: Поморское воеводство (4 района; города Гдыня, Сопот и Гданьск); Варминско-Мазурское воеводство (11 районов; города Эльблонг и Ольштын) [4]. В разрешенную для нахождения зону попали Гданьск – крупный приморский город (около 500 тыс. человек), Мальброк – исторический центр, Сопот – культурный центр.

МПП Польши дает право находиться на своей территории до 30 дней, но не более 90 дней за 6 месяцев, право въезда может быть многократным. Первое разрешение выдается жителям приграничной территории на двухлетний срок, но не более срока действия проездного документа (заграничного паспорта). Консульский сбор за разрешение на местное приграничное передвижение составляет 20 ЕВРО. Передвижение по МПП возможно только наземным путем. Для получения разрешения необходимо пройти процедуру регистрации на сайте Министерства иностранных дел Республики Польша при помощи системы e-konsulat (аналогично получению шенгенской визы).

ПММ позволило: за период до 4 июля 2016 г. 90% жителей Калининградской области получили заграничные паспорта, 30% – шенгенские визы, ещё 25% – карточки МПД. Это создало благоприятные условия для приграничного обмена, стимулировало на территории Польши строительство торговых центров и гостиниц, развитие сферы услуг. [5]

Действие соглашения было приостановлено 4 июня 2016 г. по соображениям безопасности, в связи с напряженной политической ситуацией пока не предусмотрено его восстановление.

УКРАИНА. Соглашение между правительством Российской Федерации и кабинетом министров Украины о порядке пересечения российско-украинской государственной границы жителями приграничных регионов вступило в силу 29 марта 2012 года (заключено в городе Донецке 18 октября 2011 года). Временные ограничения на пересечение государственной границы Украины жителями приграничных регионов Российской Федерации были введены в одностороннем порядке и утверждены Постановлением Кабинета министров Украины № 86 от 4 марта 2015 года. Таким образом, с 16 марта 2015 года Украина вышла из украинско-российского договора о малом пограничном движении. В настоящее время пересекать границу Украины и России как для граждан России, так и для граждан Украины можно только через международные пункты пропуска, подконтрольные центральной власти Украины. Внутренние паспорта граждан РФ и свидетельства о рождении (для детей до 14 лет) для въезда в Украину недействительны. Находиться на территории Украины жители приграничных регионов РФ могут 90 дней в течение 180 дней с даты первого въезда [6].

Применения режима малого приграничного перемещения в странах Восточной Европы предусматривает:

1. Установление четко определенных правил организации.
2. Прохождение процедуры получения разрешений.
3. Создание точной карты приграничных территорий.
4. Информирование жителей приграничья.
5. Создание и обустройство инфраструктуры пунктов пропуска. Реконструкция имеющихся переходов.
6. Установление отличий процедур прохождения всех видов контроля (пограничный, таможенный, санитарный и др.) от общеустановленных.

Преимущества использования малого приграничного движения:

1. Реализация культурной миссии, сближение наций и жителей приграничья, заимствование положительного опыта организации порядка, самостоятельного принятия жизненных решений, соблюдения традиций.

2. Расширение экономического и делового сотрудничества.

3. Повышение благосостояния жителей приграничья, развитие домашних хозяйств и малого бизнеса.

Проблемы, связанные с внедрением малого приграничного перемещения:

1. Активизация товарных потоков, как следствие, возможна контрабанда.

2. Движение вне приграничной зоны (часто не удается проследить перемещение вглубь страны).

3. Увеличение потока пассажиров, возникновение очередей, что требует развития инфраструктуры пунктов пропуска.

3. Развитие малого приграничного движения в Республике Беларусь

Беларусь имеет общие границы с тремя странами ЕС (Польша, Литва, Латвия), но режим малого приграничного движения, начиная с мая 2014 года, действуют лишь с Латвией. Подписанные соглашения с Литвой и Польшей были готовы к запуску еще в начале 2011 года, но до настоящего времени не ратифицированы. Международные договоры о введении упрощенного порядка приграничного движения для жителей приграничных территорий в 2010 году Республика Беларусь заключила с Латвийской Республикой и Литовской Республикой, а затем – Польшей.

Приняты документы: [2]

1. **Положение о разрешении на приграничное движение** для жителей приграничных территорий иностранных государств, которое утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 декабря 2010 г. № 1877.

2. **Закон Республики Беларусь 31 декабря 2010 года №231-З «О ратификации соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством Латвийской Республики о порядке взаимных поездок жителей приграничных территорий Республики Беларусь и Латвийской Республики»** (подписано 23 августа 2010 года в г. Рига).

3. **Договор между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Польша о правилах приграничного движения** (подписан 12 февраля 2010 года в г. Варшаве) белорусской стороной не ратифицирован (табл.1)

Таблица 1 – Реализация Соглашений по малому приграничному сотрудничеству в Республике Беларусь

Страна-участник	Дата подписания	Дата вступления в силу	Начало выдачи разрешений
Литва	20.10.2010 г.	не вступило	–
Латвия	31.12.2010 г.	1.12.2011 г. (составление списков, согласование)	1.02.2012 г.
Польша		не вступило	–

Республика Беларусь - Латвия. В рамках приграничного сотрудничества по МПД определены территории с белорусской стороны: 1) Верхнедвинский район - 6 сельсоветов и г. Верхнедвинск; 2) Миорский район – 6 сельсоветов и г. Миоры; 3) Браславский район – 9 сельсоветов, г. Браслав и поселок Видзы; с латвийской стороны: 1) Аглонский край – 4 волости; 2) Дагдский край – 10 волостей и г. Дагда; 3) Даугавпилсский край – 15 волостей и г. Даугавпилс; 4) Зилупский край – 3 волости и г. Зилупе; 5) Шедерская волость Илукстского края; 6) Краславский край – 11 волостей и г. Краслава; 7) Лудзенский край – 5 волостей; 8) Каунатская волость Резекненского края [7].

Органы, принимающие участие в выдаче разрешительных документов: для жителей Латвии: органы местного самоуправления приграничных территорий Латвийской Республики (волостные, краевые); Генеральное консульство Республики Беларусь в Даугавпилсе; для жителей Беларуси: сельский либо поселковый или городской Совет депутатов; Верхнедвинский, Миорский и Браславский райисполкомы; Витебский облисполком; Консульство Латвийской Республики в г. Витебске.

Возможности приграничного сотрудничества предусмотрены в рамках:

- организации или участия на регулярной основе в культурных, образовательных, научных и спортивных мероприятиях, проводимых органами власти и учреждениями Республики Беларусь и Латвийской Республики;
- владения недвижимостью;
- посещения родственников;
- тяжелого заболевания или смерти родственников;
- посещения мест захоронения родственников;
- получения медицинской помощи;
- участия в мероприятиях, связанных с местными традициями и проведением религиозных обрядов;
- осуществления регулярных контактов в сфере хозяйственной деятельности без права ведения трудовой деятельности [2].

Белорусская сторона выдает большее количество разрешений латвийским жителям пограничья, что обусловлено родственными миграционными связями еще советского периода и оговоренным в Соглашении подробным их списком. Срок действия разрешений: один год, хотя двустороннее соглашение позволяет выдачу документов, действующих до 5 лет. В 2014 году Латвия выдала около 1600 разрешений на МПД, белорусская сторона – около 9500, то есть доля их владельцев составляет около 6% от всего населения пограничной зоны Латвии.

Положение о разрешении на приграничное движение определяет единые подходы к организации безвизового въезда и нахождения жителей на приграничных территориях (табл. 2). Однако, имеются и отличия (табл. 3).

Международные договоры с Республикой Польша и Литовской Республикой не вступили в законную силу, особенности сотрудничества со странами приведены в табл. 2 и табл. 3. Социологическая служба Беларуси НИСЭПИ проводила опрос «О малом приграничном движении с Польшей и Литвой», в результате которого выявлено: осведомленность составляет 37,7% респондентов, его поддерживают почти 50% опрошенных [8].

Таблица 2 – Общие условия сотрудничества Республики Беларусь в рамках малого приграничного движения (МПД)

Условия международных договоров	Латвийская Республика	Литовская Республика	Республика Польша
Причина посещения	Причины общественного, культурного либо семейного характера или обоснованные экономические причины		
Места и условия пересечения границы	В пунктах пропуска, открытых для международного и двустороннего сообщения, без виз		
Документы при пересечении границы	Обязаны иметь: разрешение; страховой полис; действительный проездной документ		
Документы для пребывания на территории иностранного государства (в приграничной полосе)	Должны иметь документ, действительный на весь период пребывания, подтверждающий заключение договора медицинского страхования (страховой полис, сертификат), для покрытия понесенных расходов: на лечение при внезапном заболевании и в случае несчастных случаев; - по транспортировке санитарным транспортом в государство места постоянного проживания. Не требуется оформление пропуска на право нахождения в пограничной зоне (приграничной полосе)		
Определение границ территории	Согласно списку административно-территориальных единиц; до 30 км от общей границы		
Размер сбора за оформление	20 евро; освобождаются лица до 18 лет, пенсионеры, инвалиды		
Кем выдается разрешение	Консульскими учреждениями: <u>для жителей приграничной территории Республики Беларусь</u> - консулами Республики Польша в Бресте и Гродно; Консульством Латвийской Республики в г. Витебске; Посольством Литовской Республики в Республике Беларусь; <u>для жителей приграничной территории сопредельных государств</u> - Генеральным консульством Республики Беларусь в Белостоке и Консульством Республики Беларусь в Бяла-Подляске; Генеральным консульством Республики Беларусь в г. Даугавпилсе; Посольством Республики Беларусь в Литовской Республике.		
Срок пребывания	до 30 дней при одном пересечении, но не более 90 дней в течение 6-ти месяцев		
Ответственность	за пребывание в течение более длительного срока; за незаконный выезд за пределы указанной в разрешении приграничной территории (разрешение аннулируется, и лицо несет ответственность в соответствии с законодательством страны пребывания)		

Таблица 3 – Отличия в условиях сотрудничества Республики Беларусь в рамках малого приграничного перемещения (МПП) по странам

Условия между-народных договоров	Латвия	Литва	Польша
Срок оформления разрешения	до 20 дней / 30 (при необходимости)		до 60 дней / 90 (при необходимости)
Порядок подачи документов на разрешение	заявление в территориальные органы с предоставлением перечня документов		предварительная регистрация на сайте, личная подача и получение
Необходимость регистрации	регистрируются в течение 5 суток (не вкл. выходные и праздничные дни), обязаны зарегистрироваться в ОВД по месту фактического временного пребывания; не заполняют миграционную карту	освобождены до 30 дней пребывания, при наличии миграционной карты (оформляется при въезде на границе)	регистрируются в течение 5 суток (не вкл. выходные и праздничные дни), обязаны зарегистрироваться в ОВД по месту фактического временного пребывания; не заполняют миграционную карту
Жители приграничья	постоянно проживающие не менее 1 года, члены их семьи (без ценза «оседлости»)		постоянно проживающие не менее 3-х лет
На какой срок выдается разрешение	на 1 год (предусмотрено от 1 года – до 5-ти лет)	предусмотрено от 1 года – до 5-ти лет	первое – на 2 года, последующие – до 5 лет (не позднее срока действия проездного документа)
Количество жителей приграничья	около 65 тысяч белорусов	около 800 тысяч белорусов	около 900 тысяч белорусов

С принятием соглашений в Беларуси предусматривалось:

- 1) создание и обустройство инфраструктуры пунктов пропуска;
- 2) сохранение общего порядка пересечения государственной границы для лиц, имеющих соответствующие разрешения на приграничное движение, (несколько упрощена процедура осуществления пограничного контроля, таможенный и другие виды контроля для них сохраняются);
- 3) принятие детальной программы по минимизации возможных негативных последствий действия новых правил (нелегальный бизнес и работа);
- 4) принятие мер по информированию жителей приграничья – создание точной карты приграничных территорий (в Литве карманный вариант такой карты);
- 5) увеличение пассажиропотока в 1,5–2 раза.

В рамках проектов, финансируемых ЕС, по Программам трансграничного сотрудничества на 2014 — 2020 годы «Добрососедство: Латвия — Литва — Беларусь» и «Добрососедство: Польша — Украина — Беларусь», предусмотрена реконструкция действующих и создание отдельных пунктов пропуска для МПД (отдельных коридоров). Положительный опыт работы на норвежско-

российской и финско-российской границах показывает возможность создания таких условий; хорошо отлажена и эффективно работает система приграничного перехода Беларусь-Латвия.

Основными причинами невыполнения белорусской стороной официальных соглашений с Литвой и Польшей (по заявлению ю официальных лиц) являются:

– невозможность привлечение достаточного количества ресурсов (финансовых, человеческих);

– малая пропускная способность пограничных переходов (все пункты пропуска на западных границах должны быть модернизированы; с белорусской стороны в зону 50 км попадает 920 тыс. чел. в польском приграничье и 700 тыс. чел. – в литовском);

– возникает много технических вопросов по работе на пограничных переходах, консульских учреждений, которые будут выдавать и визы, и разрешения;

– вероятность, что вывоз из страны валюты белорусами (на приобретение одежды, техники, автозапчастей, продуктов и т. д.), не перекроет ввоз валюты иностранцами (ввоз валюты поляками 80 % осуществляется на приобретение топлива, алкоголя и сигарет); может плохо сказаться на некоторых производствах Беларуси (пищевых, легкой промышленности, бытовой техники) [9].

Направления развития МПД на современном этапе:

1. Реализация межгосударственных соглашений Республики Беларусь со странами Литва и Польша.

2. Упрощение процедуры получения разрешительных документов.

3. Привлечение финансовых ресурсов как в рамках программ ЕС, так и внутренних.

4. Открытие пешеходных и велосипедных пограничных переходов.

5. Развитие туристической инфраструктуры регионов и смежных сфер (гостиничного хозяйства, торговли и общественного питания, медицинской, образовательной, сферы услуг и др.).

6. Изучение общественного мнения о потребности в реализации практики приграничного сотрудничества на основе создания страниц в социальных сетях, проведения социологических опросов, организации встреч и дискуссий.

Список цитированных источников

1. Общее положение международных договоров по приграничному движению. Официальный сайт Министерства внутренних дел Республики Беларусь. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mvd.gov.by/main.aspx?guid=20856>.
2. Правила въезда в Польшу. Малое приграничное движение. Официальный сайт Международной Организации по Миграции (МОМ) Польши. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.migrant.info.pl>.
3. Федеральный закон «О ратификации Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Польша о порядке местного приграничного передвижения» 14 июня 2012 года N 68-ФЗ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=199972>.
4. МПП Польши. Карта МПП (Польша). Василенко Ю. Проект Olz.by. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://olz.by/stati/mpp-polshi-karta-mpp-polsha>.

5. Малое приграничное движение Польши с Украиной и Россией: всё не просто. 23.08.2016. Леонид Спаткай, специально для Belarus Security Blog. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bsblog.info/maloe-prigranichnoe-dvizhenie-polshi-s-ukrainoj-i-rossiej-vsyo-ne-prosto/>.
6. С понедельника закрывается малое приграничное движение с Россией. 14 марта 2015. Интернет-портал. «ZN.UA». «Зеркало недели. Украина». © 1994–2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://zn.ua/UKRAINE/s-ponedelnika-zakryvaetsya-maloe-prigranichnoe-dvizhenie-s-rossiey-169834_.html.
7. Информационный портал Государственного пограничного комитета Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gpk.gov.by/informatsiya-dlya-peresekeyushhih-granitsu/uproshchyennyu-poryadok-vzaimnykh-poezdok-hiteley-prigranichnykh-territoriy-respubliki-belarus-i-la>.
8. Малое приграничное движение и большая политика. Официальный сайт Независимого института социально-экономических и политических исследований. © НИСЭПИ 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.iiseps.org/?p=2827>.
9. Генерал-полковник Леонид Мальцев, председатель Государственного пограничного комитета Советская Белоруссия – № 5 (24887). – Среда, 13 января 2016.

СЭЗ «БРЕСТ» КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ БРЕСТСКОГО РЕГИОНА

SEZ «BREST» AS INSTRUMENT OF INVESTMENT ATTRACTION IN ECONOMY OF THE BREST REGION

*Григорьева Н.В.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
Grigorieva N. V.,
Brest state technical university,
Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

В статье рассматриваются элементы привлекательности свободной экономической зоны «Брест» для инвесторов, перспективы ее развития.

Summary

In article elements appeal of a free economic zone «Brest» for investors, the prospects of its development are considered.

Актуальность привлечения иностранных инвестиций для развития белорусской экономики на сегодняшний день обусловлена переходными экономическими процессами, происходящими в Республике Беларусь, и необходимостью финансовой поддержки таких процессов. Мировая практика и отечественный опыт хозяйствования показывают, что в современных условиях невозможно осуществить реформирование экономики и её структурирование без внешних источников финансирования, т. е. без иностранных инвестиций.

Одним из инструментов привлечения прямого иностранного капитала в экономику является создание на территории страны-реципиента свободных экономических зон.

На сегодняшний день наиболее привлекательной для организации бизнеса в Брестском регионе и в Республике Беларусь является свободная экономическая зона «Брест». Этому способствует выгодное географическое положение на границе ЕС/СНГ, специальный правовой режим, предоставляемые налоговые, таможенные и административные льготы. Усиливает инвестиционную привлекательность создание единого таможенного союза России, Беларуси и Казахстана с единым таможенным регулированием и свободным доступом к глобальному рынку со 170-миллионным населением. Все это повышает конкурентоспособность и востребованность продукции, произведенной на территории СЭЗ «Брест», как в Белоруссии, так и далеко за ее пределами. Доказательством этому служит то, что экспорт предприятий СЭЗ насчитывает более 60 стран и ежегодно расширяется.

За время существования СЭЗ в развитие предприятий инвестировано около 500 млн дол. США. Основные страны - инвесторы: Россия - 22%, Великобритания – 19%, Польша – 18%, Германия – 11%, Чехия – 5%, США – 2% и другие. В создание инфраструктурной зоны государством инвестировано около 20 млн дол США.

Территория СЭЗ «Брест» занимает более 8000 гектаров, располагается в Бресте и других городах региона. Основную часть зоны занимают находящиеся в Бресте и Брестском районе участки "Козловичи", "Аэропорт", а также территории шести крупнейших брестских предприятий, расположенных непосредственно в городской черте.

Для региона характерна развитая телекоммуникационная система, разветвленная сеть автомобильных дорог для пассажирского и грузового сообщения со странами Европы и Азии, железнодорожные пути, снабженные системой перевода на стандарт европейской колеи, международный всепогодный аэропорт, а также водная транспортная артерия, которая связывает порт города Бреста посредством Днепро-Бугского канала с Черным морем. Город располагает возможностями в качестве современного транзитного узла, находясь на перекрестке двух международных транспортных коридоров на границе между Беларусью и Польшей. Наиболее важный из них - транспортный коридор Берлин - Варшава – Минск – Москва, соединяющий Западную Европу с Россией и Дальним Востоком и пересекающий белорусско-польскую границу в Бресте.

Участки СЭЗ "Брест" обладают развитой инженерно-транспортной инфраструктурой, способной обеспечить практически любые производства. Имеются свободные земельные участки для строительства предприятий, возможен подбор помещений в аренду с последующим выкупом. Для обеспечения оптимальных условий деятельности резидентов в СЭЗ "Брест" открыто представительство Брестского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты, которое оказывает услуги в сфере независимой товарной экспертизы, внешнеэкономической деятельности, сертификации, юриспруденции; действует пункт таможенного оформления (ПТО), который осуществляет таможенные операции, связанные с прибытием на таможенную территорию Таможенного союза и убытием с такой территории товаров, перемещаемых в международном сообщении.

Неотъемлемой частью успешного ведения бизнеса является благоприятная социальная среда. Брест располагает всем необходимым для полезного и приятного отдыха: театры, культурные центры, клубы, рестораны и кафе. Для тех, кто предпочитает активный отдых, имеются стадионы, легкоатлетические манежи, центры игровых видов спорта, ледовый дворец и крупнейший в Европе гребной канал.

В рамках действия специального правового режима резиденты свободных экономических зон обладают рядом преимуществ, в том числе налоговых и таможенных преференций. Специальный правовой режим в СЭЗ распространяется на реализацию резидентами СЭЗ товаров собственного производства: за пределы Республики Беларусь; другим резидентам СЭЗ.

Резидентами уплачивается ограниченный перечень налогов и сборов:

– налог на прибыль, полученную от реализации продукции собственного производства в рамках действия специального правового режима, не уплачивается первые 10 лет с даты объявления прибыли. По истечении 10 лет налог уплачивается по ставке, сниженной на 50% от общеустановленной;

– налог на недвижимость не уплачивается. Освобождение предоставляется в квартале, если в непосредственно предшествовавшем ему квартале резидентом СЭЗ осуществлялась деятельность в рамках действия специального правового режима;

– арендная плата за земельные участки, предоставленные для строительства объектов резидентам СЭЗ, зарегистрированным после 1 января 2012 г., не взимается на период проектирования и строительства этих объектов, но не более пяти лет с даты указанной регистрации;

– резиденты освобождены от обязательной продажи выручки в иностранной валюте.

На территории свободной экономической зоны "Брест" для каждого резидента СЭЗ по согласованию с Государственным таможенным комитетом Республики Беларусь определяется территория свободной таможенной зоны (СТЗ).

На территории СТЗ в установленном порядке производится таможенное оформление ввозимых иностранных товаров, а также вывозимых с ее террито-

рии товаров, являющихся продукцией собственного производства. Режим свободной таможенной зоны характеризуется следующими особенностями:

Существует единое таможенное пространство и режим свободной торговли в рамках Таможенного союза (ТС) между Республикой Беларусь, Российской Федерацией и Республикой Казахстан.

При ввозе на территорию СТЗ ввозные таможенные пошлины, налоги не взимаются и меры экономической политики не применяются:

- к товарам, ввозимым из-за пределов территории Таможенного союза (ТС);
- к товарам, ввозимым с территории ТС, происходящим из третьих стран и выпущенным в свободное обращение в странах ТС.

При вывозе с территории СТЗ таможенные пошлины, налоги не взимаются и меры экономической политики не применяются:

- к товарам, вывозимым за пределы таможенной территории ТС (заявляется режим экспорта), если они являются продукцией собственного производства и признаны происходящими с территории ТС;

- к товарам, вывозимым на остальную часть таможенную территорию ТС, являющимся продукцией собственного производства, признанными происходящими с территории ТС согласно действующему законодательству [1; 2; 3; 4].

Продукция собственного производства резидентов СЭЗ "Брест" не котируется и не лицензируется при вывозе на остальную таможенную территорию ТС, за исключением товаров, по которым Республика Беларусь имеет международные обязательства.

Среди резидентов СЭЗ: «Аметист Метал Групп» ИООО, «АНРЭКС» ИООО, «Бархим» ОАО, «Бонше» СООО, «БРВ Брест» ИООО, «Джофре Лабортехник» СООО, «ПРОФИЛИ ВОКС» ИООО, «Санта Бремор» СПООО и другие.

В СЭЗ «Брест» выпускается более тысячи наименований промышленной продукции и товаров, в том числе электротехнические изделия, машины и оборудование дорожной разметки, краски и эмали, газовые и электроплиты, мебель, морепродукты, мясные и кондитерские изделия.

В настоящее время принимаются инвестиции на создание предприятий с использованием высоких технологий в фармацевтической, автомобильной, электронной, машиностроительной и других отраслях промышленности.

В СЭЗ на сегодняшний день действует 80 предприятий (из них в промышленности 91%, они представлены в таких отраслях, как: химическая – 17% машиностроение – 23% деревообрабатывающая – 23% стекольная – 6% пищевая – 16% и других), ведутся переговоры с двумя компаниями из Беларуси и Польши, которые хотят стать резидентами, администрация концентрируется на поиске капитала в России, странах Евросоюза. В 2016 году планируется принять участие во встречах деловых кругов в Италии, Германии, Польше, России, Франции.

Для новых производств создаются бизнес-планы, подбираются земельные участки под строительство либо свободные площадки на действующих предприятиях Брестской области.

В 2015 году в СЭЗ отмечалось увеличение инвестиционной активности. Было привлечено 8 предприятий с заявленным объемом инвестиций в \$40,8 млн (в 2014 г. резидентами стали 3 компании). В целом объем денежных средств, вложенных в производство брестской экономической зоны, составил Br 750 млрд, в основной капитал поступило около Br540 млрд. Темп роста экспорта за январь-февраль 2016 года в целом по СЭЗ составил 112%. Индекс физического объема промышленного производства – 117,2%. Инвестиции в основной капитал – Br 97 млрд. Темп роста составил 139,1% к аналогичному периоду прошлого года. Предприятия свободной экономической зоны "Брест" в январе-августе текущего года увеличили экспортные поставки на 8% по сравнению с аналогичным периодом 2015.

На данный момент предприятия СЭЗ «Брест», на которых занято почти 22 тысячи человек, обеспечивают 18% объемов промышленного производства и почти треть экспорта области.

Вместе с тем общие негативные тенденции в мировой экономике не могли не сказаться на резидентах свободной экономической зоны. Так, в 2015 году предприятия СЭЗ экспортировали товаров на \$437 млн, что составило 66,4% к уровню 2014 года. По итогам 2015 года в зоне насчитывалось 38 убыточных предприятий. В том числе 14 из них получили убытки от хозяйственной деятельности, столько же – от скачков на валютном рынке, 5 субъектов находятся в стадии санации, еще пять – в стадии смены собственника. Доля убыточных резидентов свободной экономической зоны «Брест» в первом квартале 2016 года составила 50%. По стране этот показатель чуть ниже – 45,6% убыточных резидентов от общего количества действующих резидентов СЭЗ.

Ухудшение финансового положения резидентов свободных экономических зон в Беларуси наблюдается с 2015 года. По итогам работы в прошлом году чистый убыток резидентов СЭЗ составил 2,5 трлн рублей. В 2014 г. резиденты СЭЗ имели прибыль в 69 млрд рублей.

В 2015 году убытки получили резиденты всех свободных экономических зон. Чистый убыток резидентов СЭЗ «Брест» составил 124,1 млрд рублей и увеличился в 3,2 раза по сравнению с 2014 годом. Убытки на определенном этапе развития СЭЗ связаны с созданием новых экспортоориентированных производств, поясняют на сайте Министерства экономики РБ. Количество убыточных резидентов СЭЗ возросло до 187 организаций, а их доля от общего числа действующих резидентов составила 45,6%. Вместе с тем данные показатели соответствуют сложившейся ситуации с убыточными предприятиями по республике в целом, их нельзя считать отражением низкой эффективности именно резидентов СЭЗ.

За прошлый год в свободную экономическую зону «Брест» поступило 46 млн долларов инвестиций. В текущем году планируется не меньше. На сегодняшний день администрацию интересуется итальянское направление. В СЭЗ создан итальянский промышленный округ – 26 гектаров со всей инженерной инфраструктурой. И задача администрации привлечь сюда представителей бизнеса. Три резидента с итальянским капиталом уже действуют, есть также контакты

с компаниями в области фармации, высоких технологий. Кроме того, активно нарабатываются связи с китайскими, польскими, немецкими деловыми кругами.

Несмотря на то, что экономика резидентов СЭЗ в минувшем году складывалась не лучшим образом – зарубежные поставки продукции составили всего 66,4% к уровню предыдущего, а индекс физического объема производства – 86,7%. Всего объем экспорта резидентов СЭЗ за восемь месяцев составил около \$333 млн. Освоены новые рынки сбыта, заключены долгосрочные контракты. В частности, ОАО "Брестский электроламповый завод" начал поставлять свою продукцию в Венгрию и Вьетнам, Кобринское СООО "ПП Полесье" осуществило первые поставки игрушек в Саудовскую Аравию. В ближайшее время партию изделий в Пакистан впервые отправит ОАО "Пинское промышленно-торговое объединение "Полесье".

В целом товары, изготовленные в свободной экономической зоне "Брест", отгружаются в 60 стран мира, активизация сотрудничества отмечается с представителями 41 государства. Так, более чем на 40% удалось нарастить поставки товаров в Украину, в два раза в Польшу. С успехом ведется освоение рынков Нидерландов, Швеции, Бельгии, Румынии, Болгарии, Грузии, Испании. Также продукция с брестской маркой представлена в Австралии, Новой Зеландии, Мексике, Чили, ЮАР, Иордании и других странах.

Начальник управления внешнеэкономических связей и экономического развития Алексей Лачимов подчеркнул, что администрация СЭЗ постоянно ищет новые пути для увеличения экспорта продукции резидентов. В частности, организовано участие предприятий Брестской области в Неделе импортозамещения пищевой промышленности, которая пройдет в Санкт-Петербурге. С целью возможной замены санкционных европейских товаров белорусскими аналогами пройдут встречи с российскими торговыми сетями. Для расширения экспорта резидентов, привлечения иностранных инвестиций планируется провести презентации свободной экономической зоны в Киеве и Милане. Также в ближайшее время состоится визит в Брест группы представителей польского бизнеса.

Литература

1. Кодекс Республики Беларусь от 29.12.2009 № 71-3 (ред. от 13.06.2016) «Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть)»;
2. Закон Республики Беларусь от 07.12.1998 № 213- (ред. от 13.07.2016) «О свободных экономических зонах»;
3. Указ Президента Республики Беларусь от 31.01.2006 № 66 (ред. от 03.01.2014) «Об утверждении Положения о свободных таможенных зонах, созданных на территориях свободных экономических зон»;
4. Указ Президента Республики Беларусь от 09.06.2005 № 262 (ред. от 17.07.2014) «О некоторых вопросах деятельности свободных экономических зон на территории Республики Беларусь».
5. <http://www.fez.brest.by/ru/>
6. <http://virtualbrest.by>
7. <http://www.export.by>

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ОГРАНИЧЕНИЯ

THE SHADOW ECONOMY IN THE REPUBLIC OF BELARUS AND PROBLEMS OF ITS EFFECTIVE LIMITS

Еловая Е.М.,

*ЧУО «Институт предпринимательской деятельности»,
г. Минск, Республика Беларусь*

Elovaya H.,

*Private Institute of Education "Institute of business"
Minsk, Republic of Belarus*

Аннотация

В статье рассматриваются условия, причины возникновения теневой экономики, анализируется развитие теневого сектора Республики Беларусь и особенности его функционирования, созданные государством меры по ограничению теневой экономики, приводятся возможные предложения по борьбе с теневой деятельностью в Республике Беларусь.

Summary

The article discusses the conditions, the causes of the shadow economy, analyzes the development of the informal sector of the Republic of Belarus and the features of its functioning by analyzing the created by government measures to curb the shadow economy, are possible suggestions to combat shadow activities in the Republic of Belarus.

Про экономическое явление «теневая экономика» стало известно уже в 1930 году, однако настоящий интерес у экономистов она вызвала только в 1970 году. Термин «теневая экономика» появился в зарубежных странах в 60-е годы для обозначения сокрытия доходов и антиобщественных способов их извлечения.

Сегодня теневая экономика может проявляться как на микро-, так и на макроуровне. Каждая страна стремится сократить долю теневого сектора в экономике, однако, с развитием производства, экспортно-импортных отношений, создается все больше предпосылок для расширения теневой экономики.

На сегодняшний день понятие «теневая экономика» стало довольно популярным и распространенным. Уровень теневой экономики зависит от общего состояния экономики, уровня жизни населения и исходящих от государства ограничений.

Однако при исследовании теневой экономики можно столкнуться со следующей проблемой: на данный момент не существует единого определения понятия «теневая экономика». Все предлагаемые определения достаточно обоснованы, в большинстве случаев учитывают специфические особенности отдельных экономических и социальных систем, не противоречат друг другу, но часто отражают лишь отдельные стороны изучаемого явления.

Одним из точных определений является следующее: «Теневая экономика – это совокупность отношений между отдельными индивидами, группами индивидов, индивидами и институциональными единицами, между отдельными институциональными единицами по поводу производства, распределения, перераспределения, обмена и потребления материальных благ, услуг и активов, результаты которых по тем или иным причинам (незаконность деятельности, сокрытие от налогообложения, несовершенство статистической системы) не учитываются официальной статистикой и не включаются в валовой внутренний продукт, валовой национальный и валовой располагаемый доход или оцениваются частично с помощью специфической группы прямых, косвенных и комбинированных методов». Данное определение затрагивает как экономическую деятельность по производству товаров и услуг, так и незаконное перераспределение доходов и активов.

В настоящее время выделяют три основные группы причин возникновения теневой экономики: экономические, социальные, правовые.

К наиболее актуальным экономическим причинам относят:

- высокие налоги;
- несбалансированность спроса и предложения;
- экономическую нестабильность;
- значительное вмешательство государства в функционирование экономики.

Теневая экономика включает три сегмента: нелегальная, скрытое производство в официальном секторе и неофициальная экономика. В отдельную группу можно выделить криминальную экономику, за занятие которой должны быть применены особо жесткие меры воздействия.

Негативные для экономики эффекты, нанесенные теневой экономикой, безусловно, значительны. Развитие данного явления наносит серьезные проблемы состоянию страны:

- снижение работоспособности кредитно-финансовой системы;
- ухудшение инвестиционного климата;
- разрушение социальной инфраструктуры общества;
- увеличение вывоза капитала за границу и развитие преступности.

Как результат, страдает экономическая, политическая и социальная среда страны. Поэтому поиск эффективных путей борьбы с теневой экономикой – наиболее актуальная задача экономического развития страны.

Как правило, возникновению данного явления зачастую способствует, с одной стороны, жесткость законов, а с другой – невозможность государства обеспечить их безусловное выполнение.

Теневая экономика является сложным по структуре понятием. В его структуру входят разнообразные виды деятельности кражи, производство наркотиков, оружия, коррупция, торговлю людьми, проституция и многое другое.

Поэтому разнообразие понятия теневой экономики усложняет ее методы оценки. Как правило, наиболее важным из методов оценки теневой экономики является метод специфических индикаторов. Они предполагают определение уровня теневой деятельности прямым или косвенным способом.

К прямым методам относят:

- выборочные опросы;
- выявление несоответствий между представляемыми для налогообложения доходами и произведенными расходами;
- специальные обследования.

К косвенным методам относят:

- метод расхождений;
- анализа занятости;
- монетарный анализ;
- метод технологических коэффициентов.

Теневая экономика – явление, которое относительно легко определить, но невозможно точно измерить, так как практически вся информация, которую удастся получить, является конфиденциальной и разглашению не подлежит.

Для Республики Беларусь, как и для других стран СНГ, проблема исследования теневого сектора экономики является особенно значимой. Это связано с тем, что в ходе проведения экономических реформ ряд факторов способствует частичному или полному уходу многих субъектов рынка «в тень», что в свою очередь усложняет задачу экономического анализа происходящих явлений.

Стоит также отметить, что изначально экономисты не отдавали должного внимания такому явлению, как теневая экономика, считая ее незначительной. На сегодняшний день органы статистики многих стран, в том числе и Республики Беларусь, не учитывают нелегальную деятельность при расчете валового внутреннего продукта. Причиной этого является неполное отображение состояния данного сектора экономики при сборе и обработке информации стандартными методами.

В 2015 году уровень теневой экономики официально огласили представители Национального банка Республики Беларусь и Министерства по налогам и сборам. По оценке государственных органов, доля теневой экономики в Республике Беларусь занимает 35% от ВВП. Потери государства при этом ежегодно составляют шесть триллионов неденоминированных рублей. Независимые же эксперты полагают, что доля теневой экономики в нашей стране не менее 45%.

На развитие и процветание теневого сектора в Республике Беларусь влияют такие факторы, как:

- высокий уровень налоговых изъятий;
- неэффективность системы начисления и взимания налогов и репрессивный характер системы налогообложения;
- большая роль государства в экономике.

Говоря о методах борьбы с теневой экономикой, в первую очередь следует признать, что особо эффективной модели регулирования теневой экономикой ни одна из стран, нацеленная на использование экономических методов управления, не создала.

Однако стоит отметить, что в нашем государстве ведется достаточно активная деятельность по борьбе с теневой экономикой. Только комплексное сочетание правовых и экономических мер, направленных на борьбу с теневой экономикой, позволит минимизировать ее негативные последствия.

Анализируя созданные государством меры по ограничению теневой экономики в Республике Беларусь, можно сделать вывод, что на данном этапе одной из первоочередных задач является вывод из тени законодательно разрешенных видов деятельности с целью их легализации. Так, к ограничениям, противодействующим теневой экономике можно отнести:

– использование эффективных мер управления экономикой. Это следующие меры:

- a) сокращение наличного оборота и расширение безналичных платежей;
- b) искоренение «тунеядства»;
- c) борьба с зарплатами в «конвертах», в частности, речь идет о давней идее освободить работников, заявляющих о выплате работодателем заработной платы в «конверте», от ответственности;
- d) декларирование доходов семьи – переход к принципу налогообложения доходов семьи в целом, чтобы население не уклонялось от уплаты налогов посредством оформления имущества (денежных средств) на близких родственников;

– совершенствование денежно-кредитной политики, т. е. поддержание стабильной покупательной силы национальной валюты и обеспечение эластичной системы платежей и расчетов;

– создание благоприятного предпринимательского климата;

– улучшение инвестиционного климата. Данное ограничение позволит создать благоприятные стимулы для производителя, обладающего ресурсами и коммерческим опытом, расширять свое дело и вкладывать в него чистые инвестиции;

– развитие информационного пространства, позволяющего усилить прозрачность экономики.

Характеризуя направления борьбы с теневой экономикой в Беларуси, следует также отметить, что Уголовный кодекс Республики Беларусь предусматривает уголовную ответственность за такие экономические преступления, как:

- мошенничество;
- изготовление, хранение либо сбыт поддельных денег или ценных бумаг;
- уклонение от уплаты таможенных платежей;
- уклонение от уплаты налогов; коррупция и др.

Что касается последних государственных нововведений, то с 1 июля 2016 года вступил в силу Закон Республики Беларусь от 13 июня 2016 г. № 372-З «О внесении изменений в Налоговый кодекс Республики Беларусь», который предусматривает ряд изменений для ужесточения мер по борьбе с теневой экономикой. В частности, разработан ряд мер для контроля лиц, сдающих недвижимость внаем. В 2016 году для усиления борьбы с такими нарушителями размер штрафов повышен в пять раз.

Возможность сокращения теневого сектора экономики Национальный Банк Республики Беларусь видит также в повсеместной установке терминалов, позволяющих совершать безналичные платежи. К середине 2017 года терминалы такого типа планируется установить возле каждой кассы, принимающей наличные.

На мой взгляд, возможными предложениями по борьбе с теневой деятельности в Республике Беларусь являются:

- усиление административной функции, права и дееспособности правительственных органов, повышение эффективности исполнительной власти;

- совершенствование системы ценового регулирования, что позволяет сдерживать неоправданный рост цен, ставить их в зависимости от изменения экономических условий, смягчать воздействие информации на жизненный уровень населения;

- упрощение налогового законодательства означает, что количество платежей (налогов, сборов, пошлин) должно быть сведено до минимума. Предусматривать снижение налогового бремени. Так как высокая налоговая нагрузка провоцирует предпринимателей уходить в тень и уклоняться от уплаты налогов, необходимо предпринять меры по снижению налоговой ставки;

- упрощение деловой экономической среды путем ликвидации чрезмерной бюрократии, особенно в вопросах организации новых фирм, малого бизнеса, что сокращает стимулы для развития коррупции, поощряет предпринимателей оставаться в рамках официальной экономики;

- упрощение лицензирования, которое в Республике Беларусь охватывает более 200 видов экономической деятельности и, помимо этого, является чрезвычайно бюрократизированной и дорогостоящей процедурой;

- усиление системы прав собственности позволит повысить эффективность собственников, а следовательно, повысить эффективность всей экономики; повысить социальную ответственность бизнеса, избежать конфликтов по поводу собственности в пользу «сильных» и в ущерб «слабым»;

- информирование населения о последствиях теневой экономики для системы социального обеспечения;

- создание системы эффективного контроля документации;

- ужесточение борьбы с коррупцией.

Подводя итог статьи, можно сделать вывод, что методы борьбы с теневой экономикой должны иметь частный характер и отличаться в зависимости от меры опасности, способа проявления и ущерба, наносимого экономике.

Данное экономическое явление практически невозможно полностью устранить, но можно реально сократить до «удовлетворительных» пределов с помощью соответствующих методов государственного регулирования, обеспечения качественных условий функционирования предпринимательства, совершенствования системы налогообложения, ужесточения наказаний за ведение теневой деятельности.

Литература

1. Бокун, Н.Ч. Теневая экономика: понятия, классификация, методы оценки. Методология статистического исследования / Н.Ч. Бокун – Минск: НИИ статистики, 2002. – 263 с.
2. В Беларуси будет усилена борьба с теневой экономикой // belcard.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.belcard.by/cgi-bin/view.pl>. — Дата доступа: 25.10.2016.

3. Задворных, С.С. Зарубежный опыт борьбы с теневой экономикой / С.С. Задворных // Вестник БГЭУ. – 2013. – № 6. – С. 112–118.
4. Кунцевич, В.П. Возникновение и особенности развития теневой экономики в Республике Беларусь / В.П. Кунцевич // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2011. – №3. – С. 53–58.
5. Купрещенко, Н.П. Теневая экономика: учебное пособие / Н.П. Купрещенко. – Москва: Юнити-Дана, 2015. – 199 с.
6. Латов, Ю.В. Теневая экономика: учебное пособие для вузов / Ю.В. Латов, С.Н. Ковалев. – Москва: Норма, 2006. – 336 с.
7. Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь оценивает объем теневой экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/economic/2015/03/19/ic_news_113_455716/. – Дата доступа: 27.10.2016.
8. О внесении изменений в Налоговый кодекс Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь от 13 июня 2016 г. № 372-З [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kodeksy-by.com/norm_akt/source-%D0%A0%D0%91/type-%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD/397-%D0%97-13.07.2016.htm. – Дата доступа: 27.10.2016.
9. Уголовный Кодекс Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.kulichki.com/vip/uk/>. – Дата доступа: 28.10.2016.

ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

INVENTIVE ACTIVITY IN INNOVATION

Ермакова Э.Э.

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

Ermakova E.E.

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

Аннотация

На основе данных патентной статистики выявлены общие тенденции изобретательской активности в Республике Беларусь. Определены причины, оказывающие влияние на результативность интеллектуальной деятельности.

Annotation

Based on patent statistics revealed general trends of inventive activity in the Republic of Belarus. Determined the causes that affect intellectual efficiency.

Приоритетность инновационного развития, обеспечение экономического роста за счёт повышения эффективности использования имеющихся ресурсов признано ха-

рактёрным для современного этапа развития экономики. Создание конкурентоспособной экономики в настоящее время является одной из важнейших задач, решение которой невозможно без повышения роли интеллектуальной собственности (ИС).

Одной из ключевых составляющих инновационного потенциала являются человеческие ресурсы, способные генерировать идеи и воплощать их в реальные результаты интеллектуальной деятельности. Реализация творческого потенциала исследователей осуществляется в виде публикаций научных трудов, в изобретательской и патентной активности. Патентование результатов интеллектуальной деятельности, в свою очередь, обеспечивает возможность коммерциализации разработок и технологий и создаёт условия для формирования и развития рынка интеллектуальной собственности.

Оценка изобретательской активности осуществляется на основе комплекса абсолютных и относительных показателей, анализ которых может быть выполнен на основе патентной статистики. Абсолютные показатели публикуются патентным ведомством и характеризуют результаты исследовательской деятельности, среди них:

- количество поданных заявок на регистрацию объекта промышленной собственности (ОПС);
- количество выданных патентов на ОПС;
- количество действующих патентов на конец года.

Подверженные статистическому анализу результаты позволяют рассчитать показатели динамики за исследуемый период и показатели эффективности, основными из которых выступают коэффициенты изобретательской и патентной активности, самообеспеченности, технологической зависимости, распространения.

Наиболее значимым объектом патентного права выступает изобретение. Патент на изобретение является самым престижным видом патента, именно этот объект обладает высоким изобретательским и техническим уровнем. Велика значимость изобретений для формирования и развития инновационного потенциала страны.

Полезная модель также достойна внимания в качестве результата интеллектуальной деятельности. Несмотря на относительную простоту получения патента на данный объект промышленной собственности, явочную процедуру регистрации, оперативную выдачу охранного документа и сравнительно непродолжительный срок охраны, полезная модель в виде устройства вносит серьёзный вклад в развитие научно-технического прогресса.

Таким образом, изобретения и полезные модели, являясь результатами научных исследований и разработок, влияют на технологическое развитие страны. Именно поэтому в рамках данного исследования в качестве индикаторов изобретательской активности анализируются эти два объекта промышленной собственности.

Промышленный образец в совокупность поданных заявок и полученных патентов не включён. Несмотря на то, что законодательно данный объект является результатом интеллектуальной деятельности, реально относится к сфере дизайна, выражает художественное или художественно-конструкторское решение изделия, не содержит технической составляющей и, в связи с этим, в качестве объекта исследования не рассматривается.

Рисунок 1 демонстрирует количество поданных заявок от национальных заявителей и выданных им патентов на изобретения за период с 2000 по 2015 годы в Республике Беларусь. До 2011 года с небольшими колебаниями наблюдается положительная динамика по обоим показателям, среднегодовой темп прироста объёма патентования за исследуемый период составил 13%. С 2011 года ситуация меняется и уже в 2015 году национальными заявителями получено 803 патента, что составило 59% количества выданных патентов 2011 года.

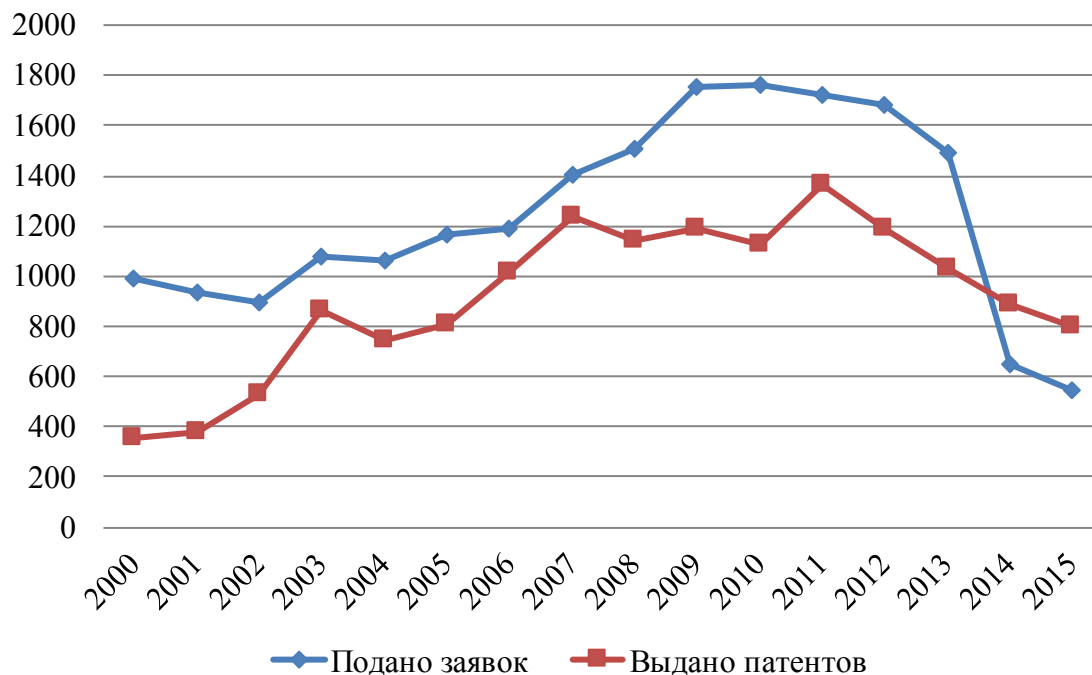


Рисунок 1 – Количество поданных заявок от национальных заявителей и выданных им патентов на изобретения

Подача заявок и получение патентов на полезные модели за исследуемый период представлены на рисунке 2. Стабильный рост сменился на негативную тенденцию с 2011 года. Объём патентования полезных моделей составил в 2015 году 331 патент и по сравнению с 2010 годом сократился в 3 раза.

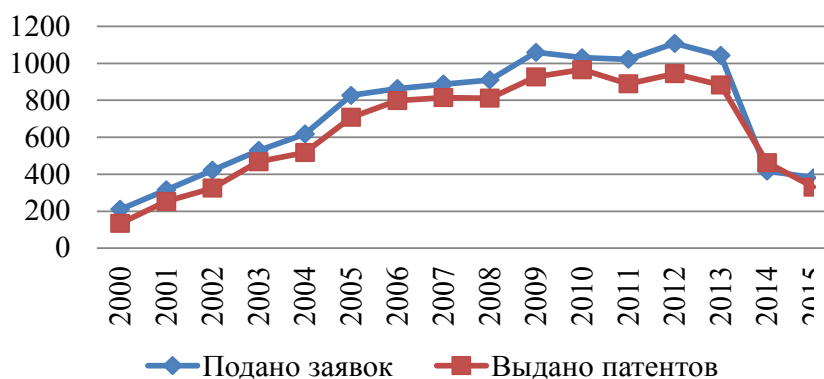


Рисунок 2 – Количество поданных заявок от национальных заявителей и выданных им патентов на полезные модели

Количество действующих патентов на изобретение в 2015 году составило 2858, сократившись по сравнению с предыдущим годом на 27%, а в 2011 году действующих патентов числилось в 1,7 раза больше. Одна из причин приостановки поддержания в силе патентов заключается в том, что патентообладатель не имеет возможности коммерциализации данного объекта.

Количество зарегистрированных лицензионных договоров о передаче прав на объекты промышленной собственности в 2014 году по отношению к предыдущему году сократилось на 28,5%, в 2015 году наблюдалось сокращение на 15,5%.

Динамика относительных показателей патентной активности представлена в таблице 1. Коэффициенты рассчитаны по совокупности заявок на изобретения и полезные модели.

Коэффициенты изобретательской и патентной активности отражают количество поданных заявок и полученных патентов отечественными заявителями в патентное ведомство страны на 10 тыс. человек населения.

Коэффициент самообеспеченности определяется отношением количества патентных заявок, поданных отечественными заявителями внутри страны, к общему количеству патентных заявок, поданных в патентное ведомство страны.

Коэффициент технологической зависимости определяет соотношение иностранных и отечественных патентных заявок.

Таблица 1 – Показатели патентной активности в Республике Беларусь

Годы	Коэффициент изобретательской активности	Коэффициент патентной активности	Коэффициент самообеспеченности	Коэффициент технологической зависимости
2000	1,20	1,49	0,85	0,18
2005	2,07	1,58	0,91	0,10
2010	2,94	2,21	0,92	0,08
2011	2,90	2,38	0,93	0,08
2012	2,95	2,25	0,91	0,10
2013	2,67	2,02	0,91	0,10
2014	1,13	1,42	0,86	0,16
2015	0,97	1,19	0,81	0,24

Результаты расчёта качественных показателей изобретательской активности подтвердили изменившуюся тенденцию, характерную и для количественных показателей в сфере патентования.

Патентование отечественных технологий за рубежом в основном представлено количеством поступивших евразийских заявок на изобретение. Количество поданных заявок на изобретения за последние 10 лет находится в пределах 100, в 2015 г. подано 170 заявок, что превысило показатель 2014 года на 47%. Международная же активность белорусских заявителей крайне низка, больше всего международных заявок на изобретение – (13) было подано в 2013 году, в 2015 году их было 5.

Отсюда следует вывод, что изобретения белорусских изобретателей востребованы в большей степени только на внутреннем рынке, т. к. очень малая их часть защищается за рубежом, что свидетельствует о неконкурентоспособности большинства белорусских исследований и разработок.

Важно определить причины, изменившие положительную динамику в сфере интеллектуальной деятельности за более чем десятилетний период, и определить основные факторы, оказывающие влияние на изобретательскую активность. Для этого проанализируем общую ситуацию экономического развития и отдельные показатели науки и инноваций в стране (таблица 2).

Таблица 2 – Основные показатели науки и инноваций

Годы	Наукоёмкость ВВП, %	Численность исследователей на 1 тыс. чел. занятого населения	Доля инновационно активных предприятий, %	Удельный вес инновационной продукции, %
2005	0,68	4,14	14,1	15,2
2006	0,66	4,14	16,3	14,8
2007	0,96	4,20	17,8	14,8
2008	0,74	4,00	17,6	14,2
2009	0,64	4,42	12,1	10,9
2010	0,69	4,26	15,4	14,5
2011	0,70	4,23	22,7	14,4
2012	0,67	4,22	22,8	17,8
2013	0,67	4,04	21,7	17,8
2014	0,52	3,82	20,9	13,9
2015	0,52	3,77	19,6	13,1

Основным макроэкономическим показателем, применяемым в анализе уровня инновационного развития страны, является показатель наукоёмкости ВВП (доля внутренних затрат на научные исследования и разработки в ВВП). Приблизившись к пороговому значению, который определён на уровне 1%, в 2007 году показатель наукоёмкости ВВП начал снижение и в последние два года составляет катастрофически низкие значения – всего 0,52%, несмотря на то, что Государственной программой инновационного развития на 2011–2015 годы предусматривалось довести уровень наукоёмкости ВВП в 2015 году до 2,5%. Экономический рост, развитие науки и техники, результативность науки возможны лишь при наукоёмкости 2% и выше.

Наблюдается снижение уровня кадрового потенциала науки. В 2010 году численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками составляла 31,7 тыс. чел., в 2015 году сократилась по отношению к 2010 году на 17,5%. Снизилось также и количество исследователей высшей квалификации: докторов наук за этот же период на 13%, кандидатов наук на 10%. Численность исследователей на 1 тыс. человек занятого населения равномерно снижается с 2010 года.

Основой устойчивого развития и обеспечения социально-экономической безопасности является экономика, базирующаяся на инновациях, эффективном использовании национальных ресурсов и сравнительных конкурентных преимуществ стран [1]. Однако инновационное развитие Республики Беларусь сталкивается с рядом проблем, которые с годами усугубляются.

Снижение патентной активности в стране происходит одновременно со снижением основных показателей в экономике в целом и в научной сфере.

Недостаточность финансирования ведущих научных направлений, снижение численности занятых в научной сфере, низкий уровень инновационной активности предприятий находит своё отражение в результатах интеллектуальной деятельности, восприимчивости реального сектора экономики к инновациям и, в конечном счете, приводит к уменьшению инновационной продукции.

Мировой опыт свидетельствует, что после экономических кризисов начинается бурный подъём экономического развития. Важно, чтобы к периоду подъёма, инновационный сектор страны не утратил свой потенциал и преодолел экономический кризис с минимальными потерями.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. – Минск, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economy.gov.by
2. Национальный центр интеллектуальной собственности. Годовой отчёт 2015 www.belgopatent.org.by
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. – Минск, 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.belstat.gov.by

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В КОНДИТЕРСКУЮ ОТРАСЛЬ: МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

FEATURES OF INVESTMENT IN THE CONFECTIONERY INDUSTRY: INTERNATIONAL AND RUSSIAN EXPERIENCE

*Иваненко И.А., к.э.н., Менасанова Э.Э.,
ГБОУ ВОРК «Крымский инженерно-педагогический университет»,
г. Симферополь, Российская Федерация
Ivanenko I.A., Ph.D., Menasanova E.E.,
Crimean Engineering and Pedagogical University,
Simferopol, Russian Federation*

Аннотация

В статье исследована современная специфика и выявлены основные тенденции развития мирового и российского рынка кондитерских изделий; обозначены потребности и особенности привлечения инвестиций в развитие кондитерской отрасли.

Summary

The author studies modern specificity and identified the main trends of global and Russian confectionery market development. Needs and peculiarities of investment attracting into confectionery industry development are found out.

В настоящее время мировой рынок кондитерских изделий является одним из наиболее быстрорастущих сегментов мирового рынка. Этому способствует ряд факторов, среди которых можно выделить: рост урбанизации и ускорение темпа жизни, увеличение доли женщин в численности рабочей силы, рост общей численности населения мира наряду с увеличением располагаемого дохода в развивающихся странах и др. Кроме того, кондитерские изделия потребляются людьми всех возрастных групп и социальных слоев, что делает их универсальным продуктом. Прогнозируется, что в ближайшие годы мировой рынок кондитерских изделий будет расти высокими темпами, что обуславливает актуальность его изучения.

Цель исследования – проанализировать современные особенности и тенденции развития мирового и российского рынка кондитерских изделий, а также выявить особенности инвестирования в развитие кондитерских предприятий.

Рынок кондитерских изделий может быть в первую очередь разделен на две основные категории: сахаристые и мучные кондитерские изделия. Первая категория включает в себя кондитерские изделия без содержания муки: леденцы, мармелад, зефир, конфеты, шоколад и жевательная резинка. Вторая категория включает: пирожные, торты, пончики, печенье и прочие изделия с содержанием муки.

По виду продукции мировой рынок кондитерских изделий можно разделить на пять сегментов: шоколадные изделия, сахаристые кондитерские изделия, жевательная резинка, злаковые батончики и другие. Основные сырьевые материалы, используемые в шоколаде, – это какао и сахар, соответственно, цена на шоколад зависит в первую очередь от цен на эти товары на мировом рынке.

С географической точки зрения наибольшая доля потребления кондитерских изделий на мировом рынке приходится на Европу, на втором месте Северная Америка, на третьем Азиатско-Тихоокеанский регион. В разрезе по странам следует отметить, что США представляет собой крупнейший рынок кондитерских изделий во всем мире, затем следуют Китай и Великобритания. Индия является ключевым рынком в Азиатско-Тихоокеанском регионе и наиболее быстрорастущим рынком кондитерских изделий в мире. Рост численности населения наряду с увеличением располагаемого дохода на душу населения в развивающихся странах, таких как Индия и Китай, как ожидается, увеличит темпы роста мирового кондитерского рынка [1].

Американский и канадский рынки считаются очень прибыльными, в основном за счет реализации шоколадных изделий премиум-сегмента. Рынки шоколадных товаров Центральной и Восточной Европы отличаются большой динамичностью, чему способствует рост жизненных стандартов населения и проникновение на рынки мировых производителей. Несмотря на экономические проблемы Латиноамериканского региона, объем продаж шоколадных изделий на этом рынке также имеет тенденцию к росту. Спрос на шоколад возрастает и в других регионах, например, в Африке, Индии и на Ближнем Востоке. Но в этих районах шоколадная продукция еще не совсем закрепила свои позиции на рынке, поскольку климатические условия и неразвитая инфраструктура формируют покупательные вкусы в сторону продуктов сахаристой группы [2].

В целом для мирового рынка шоколада характерны следующие особенности:

1) значительная концентрация производства. На долю основных производителей Mars, Nestle, Cadbury, Scheppees приходится приблизительно 30% общего объема продаж, удельный вес десяти компаний-лидеров на мировом рынке шоколада приблизительно составляет 50% [3];

2) увеличение потребления шоколадных изделий, в том числе премиум- класса;

3) тенденция перехода потребителей к среднеценовой категории продукции, что привело к соответствующему перераспределению производственных мощностей;

4) ориентация потребителей на удобство потребления, которое побуждает производителей к разработке новых видов упаковки;

5) постоянная разработка новых видов кондитерских изделий.

По прогнозам исследовательской компании Leatherhead Food International шоколадная продукция на мировом кондитерском рынке сохранит статус лидера среди сегментов по объему в стоимостном выражении и будет отличаться самым высоким уровнем роста продаж (ежегодно на 3,8%), причинами которого станет тенденция к более изысканному вкусу в Западной Европе и Северной Америке, а также расширением присутствия продукции мировых брендов в Восточной Европе, Латинской Америке и частично в Азиатском регионе [4].

Последние годы характеризовались тенденцией сокращения продаж сладостей в Европе, основной причиной чего было качество кондитерских изделий: около 20% новой продукции, как заявили производители, не содержали сахара или содержали его в минимальном количестве. При этом большая часть новинок, по мнению аналитиков, отличалась довольно низким качеством. Таким образом, сделав упор на низком содержании сахара в продуктах, производители не получили желаемого роста продаж, поскольку потребители готовы отдавать предпочтение не тем продуктам, которые содержат низкое количество сахара или не содержат его вовсе, а тем, которые отличаются специфическими свойствами и способствуют улучшению здоровья. Тенденции спада объемов реализации кондитерских изделий присущи и крупнейшим европейским рынкам Германии, Великобритании, Франции, Испании.

В стоимостном выражении шоколадная продукция является наибольшим сегментом, который занимает 54,1% общего объема продажи кондитерских изделий. Данный показатель практически не изменился, начиная с 2003 года, учитывая объемы продажи сахаристых изделий – 32,2% и жевательной резинки – 13,7%. Объем этих трех сегментов значительно увеличился в стоимостном выражении, при этом группа сахаристых изделий отличилась самым быстрым темпом роста. Причиной такой ситуации является рост популярности функциональных продуктов, изделий без сахара или с некоторым содержанием лечебных препаратов [5].

Кондитерский бизнес во всем мире считается одним из наиболее рентабельных, поэтому в эту отрасль активно вкладываются иностранные капиталы. На сегодняшний день для шоколадной отрасли характерен переход от полиполии к олигополии. Крупнейшими кондитерскими компаниями, работающими на мировом рынке, являются The Hershey Company, the Ferrero Group, Mars Incorporated, MondeL'z International, Nestlé S.A., Parle Products Pvt. Ltd., Kraft Foods,

Cadbury, HARIBO Dunhills (Pontefract) PLC, United Confectionery Manufacturers, Perfetti Van Melle, Kegg's Candies, Petra Foods, Yildiz Holding, Crown Confectionery и Brookside Foods.

Российский кондитерский рынок представлен как национальными предприятиями, так и предприятиями с иностранным капиталом (табл. 1).

Таблица 1 – Иностранные инвесторы на российском рынке кондитерских изделий [6]

Предприятие	Регион	Иностранный инвестор
ОАО "СладКо"	Екатеринбург	«Бэринг Восток Кэпитал Партнерс»
КФ "Большевик"	Москва	Danon
КФ "Покров"	Покров, Владимирская обл.	Kraft Foods
АО Cadbury Confectionery	Чудово, Новгородская обл.	Cudbury Schweppes
КФ Mars	Московская обл., г. Ступино	Mars
ОАО "Конфи"	Екатеринбург	Kraft Jacobs Suchard
ОАО "КО "Россия"	Самара	Nestle
АО КФ "Камская"	Пермь	Nestle
АО КФ "Алтай"	Барнаул	Nestle

Отличительной особенностью национальных кондитерских предприятий является то, что они отдают предпочтение региональной экспансии: приобретают мелкие и вредные региональные предприятия, а также стремятся максимально расширить ассортимент. В противовес этому, производители с иностранным капиталом инвестируют преимущественно в продвижение собственных марок, в первую очередь в наиболее прибыльных секторах – шоколада и шоколадных изделий.

Сегодня на российском рынке представлены несколько крупных объединений кондитерских предприятий (табл. 2).

Таблица 2 – Крупнейшие кондитерские холдинги на российском рынке [6]

Холдинг	Предприятия в составе холдинга
Группа предприятий «Красный Октябрь»	Московская кондитерская фабрика Санкт-Петербургская кондитерская фабрика им. К.Самойловой Тульская кондитерская фабрика «Ясная Поляна» (Тула) Тамбовская кондитерская фабрика Йошкар-Олинская кондитерская фабрика Пензенская кондитерская фабрика Рязанская кондитерская фабрика Биробиджанская кондитерская фабрика Железногорская кондитерская фабрика Коломенская кондитерская фабрика Егорьевский цех по производству цукатов
Концерн «Бабаевский»	КФ "Бабаевская", ОАО "Южуралкондитер" (Челябинск), ШФ "Новосибирская", КФ "Сормовская", КФ "Зея", КФ "Воронежская"
ОАО "СладКо"	ОАО "Конфи" (Екатеринбург), ОАО "КФ Волжанка" (г. Ульяновск), ОАО "Заря" (Казань)

С точки зрения наиболее крупных мировых ТНК инвестиционная привлекательность кондитерской отрасли в России связана с крупными абсолютными объемами потребления кондитерских изделий в нашей стране. Сравнивая величину потребления изделий этой отрасли, стоит отметить, что Россия находится на четвертом месте после США, Германии и Англии. Потребление сладостей в этих странах превосходит объемы потребления в России [7].

В настоящее время кондитерская отрасль России демонстрирует позитивную динамику (рис. 1).

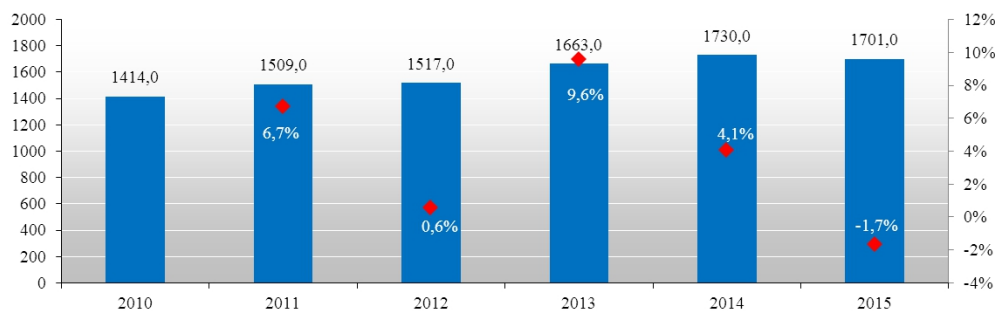


Рисунок 1 – Динамика производства шоколада и сахаристых кондитерских изделий в 2010–2015 гг. тыс. тонн [8]

Как видно из рис. 1, объем производства шоколада и сахаристых кондитерских изделий постоянно возрастал. Исключение составил лишь 2015 г., когда наблюдалось небольшое сокращение объемов (на 1,7%) по сравнению с предыдущим годом.

Несмотря на положительную динамику развития кондитерской отрасли РФ, существует ряд проблем:

- значительный износ основных производственных фондов;
- значительная доля импорта отдельных продовольственных товаров;
- недостаток кредитных финансовых ресурсов;
- недостаточный объем инвестиций в передовые производственные технологии и техническое перевооружение пищевых предприятий.

Высокий уровень износа основных производственных фондов в кондитерской промышленности является наиболее важной проблемой, оборудование используется неэффективно, возрастает себестоимость продукции, снижается ее ценовая конкурентоспособность с зарубежными аналогами. Снижение эффективности использования основного капитала приводит к падению уровня эффективности производства в целом, в результате чего предприятие ощущает дефицит собственных оборотных средств. Вместе с тем создать экономику более высокого уровня технологического развития невозможно на морально устаревшей производственной базе. Нельзя полностью перешагнуть стадию инвестиционного (экстенсивного) развития и перейти сразу к инновационной экономике, так как для создания новых технологий и продуктов требуются качественно новые ресурсы. Особое место в развитии инноваций на предприятиях кондитерской промышленности занимают инвестиции, необходимые для приобретения техники и технологий для производства продукции с улучшенными потребительскими свойствами [9].

Кондитерские фабрики России преимущественно закупают производственное оборудование за рубежом, в основном в Германии и Италии. Это связано

с тем, что производство подобного оборудования в стране не достаточно развито, не обеспечивает высокого качества производимых кондитерских изделий, а также имеет недостаточно широкий ассортимент. Вместе с тем, импортное оборудование значительно более дорогостоящее, что требует значительных инвестиционных затрат от кондитерских предприятий.

Согласно «Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ до 2020 г.», инвестиции в социально значимые отрасли пищевой промышленности возрастут к 2020 г. до 103 млрд руб., то есть почти на 16,5 % году по сравнению с 2010 г. Наибольшие по объему инвестиции планируется направить в сахарную отрасль – 107,7 млрд руб.; на развитие кондитерской отрасли планируется выделить 79,9 млрд руб. [10].

Выводы: Изучение особенностей деятельности крупнейших производителей дает возможность сделать вывод, что решающим фактором роста производства и сбыта в мире выступает разработка новых видов изделий, что особенно важно с учетом состояния зрелости кондитерских рынков более развитых регионов мира. Другим направлением инноваций является разработка новых вкусов. Мировые производители также предлагают обновленные формы и виды упаковки, многие из которых имеют дополнительную портативность и удобство для потребителя. Некоторые из ведущих поставщиков товаров на мировой кондитерский рынок разработали уменьшенные варианты изделий своих марок, которые ориентированы на потребителей, заботящихся о своем состоянии здоровья.

Успеха на рынке добились те компании, которые работают уже не одно столетие, имеют «гудвилл», большое количество брендов, известных во всем мире. Кроме этого, некоторые компании не ограничиваются только рынком кондитерских изделий, а реализуют продукты питания, напитки, корма для животных, что является их дополнительным конкурентным преимуществом.

Относительно перспектив развития мирового кондитерского рынка, можно сказать что в распределении объемов продаж в мире значительную долю будут иметь развитые страны, несмотря на относительную зрелость кондитерских рынков этих стран. Ожидается, что темпы роста продаж будут высокими в развивающихся регионах за счет роста доли продаж кондитерских изделий известных мировых торговых марок.

Литература

1. Confectionery Market: Global Industry Analysis and Forecast to 2015 to 2021 // Persistence Market Research (PMR) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.persistencemarketresearch.com/market-research/confectionery-market.asp>
2. Кузьменко, С.С. Особенности развития мирового рынка кондитерских изделий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/35247/36-Kyz'menko.pdf?sequence=1>
3. Колесова, Л. С детства любимый продукт // Продукты и ингриенты. 2008. – № 1. – С. 61–64.
4. Лихолоб, Л. Мир, сладость, шоколад// Food & Drinks, 2008. № 12. С. 44–50.
5. Петрович, О. На новом уровне развития // Продукты питания. 2008. №20. С. 14–21.

6. Обзор отрасли: кондитерская промышленность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ecsosman.hse.ru/data/021/547/1216/konditer.doc
7. Амбарцумян, А.В. Инвестиции в кондитерскую промышленность: оценка привлекательности, проблемы и перспективы развития отрасли / А.В. Амбарцумян, С.С. Евдокимова // Научный альманах. – 2015. – N 11-1(13). – С. 58–63.
8. INFOLine: По итогам 2015 года впервые за 5 лет в России произошло падение производства шоколада и сахаристых кондитерских изделий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infoline.spb.ru/news/?news=139229>
9. Якимова, Л. А. Подходы к инвестированию в основной капитал на предприятиях кондитерской промышленности / Л.А. Якимова, Т.И. Островских // Вестник КрасГАУ. 2012. – №2. – С. 11–14.
10. Кочкова Я. А. Современные проблемы кондитерской промышленности в России // Молодой ученый. – 2015. – №21. – С. 404–406.

РЕГИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

REGIONAL MODEL OF SMALL ENTERPRISES INNOVATION ACTIVITY DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF CRIMEA

Ильясов Р.И.,

*аспирант кафедры мировой экономики и экономической теории,
ГБОУВ РК “Крымский инженерно-педагогический университет”,*

г. Симферополь

Ilyasov R.,

*postgraduate of world economy and economic theory department,
Crimean engineering and pedagogical university,*

Simferopol

Аннотация

Обоснована важность и представлены концептуальные основы активизации малого инновационного предпринимательства на региональном уровне. Выделены основные элементы региональной модели развития инновационной деятельности малых предприятий и акцентировано внимание на необходимости ее государственной поддержки.

Summary

The article substantiates the importance and considers the conceptual basis of small innovative entrepreneurship activization at the regional level. The basic elements of a regional model of small enterprises innovative activity development are illustrated, and the necessity of its state support is emphasized.

Для Республики Крым особенно актуальны задачи наращивания экономического потенциала, структурных изменений и ускоренного подъема реального сектора, перехода к инновационной экономике. Это включает развитие инновационной деятельности, в том числе малых предприятий (МП), которые обладают значительными преимуществами в этой сфере [1].

Сектор малого предпринимательства в Республике Крым в целом имеет значительные резервы роста и интенсификации инновационной деятельности, что требует активной поддержки со стороны региональной власти в контексте усиления такой поддержки на Федеральном уровне [2; 3].

Развитие инновационной деятельности МП имеет особую важность в условиях экономической рецессии. Инновационность усиливает все функции малого бизнеса, позволяет преодолевать ограничения роста и способствует улучшению общей динамики региональной экономики. Инновации МП могут иметь место как в условиях спада, так и при переходе к фазе подъема.

Предпочтительными для региональной экономики являются инновации, основанные на последних достижениях науки и техники, имеющие большой потенциал роста. Также актуальны инновации, реализующие принципы устойчивого развития, в том числе энерго- и ресурсосберегающие.

На базе сектора МП могут создаваться новые воспроизводственные циклы, ориентированные на внутренний рынок региона и страны. В пространственном аспекте малое предпринимательство способствует оживлению периферийных районов, где необходимо зарождение новых отраслей. Развитие инновационной деятельности включает: 1) интенсификацию и расширение масштабов инновационных процессов; 2) увеличение уровня и эффективности инноваций; 3) проникновение в новые сферы хозяйствования и новые области инновационной деятельности; 4) разработку и внедрение новых типов инноваций [1; 3; 4].

Необходимо учитывать особенности современной экономики, а именно – широкое использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и становление Интернет-экономики, которая существенно расширяет поле деятельности и возможности МП.

В концептуальном плане развитие малого инновационного предпринимательства охватывает несколько измерений: 1) мотивационное (предполагает повышение уровня мотивации к инновационной деятельности за счет рыночных и «нерыночных» стимулов); 2) экзистенциальное (предполагает осознание значительной роли МП в региональной экономике и закрепление его ориентации на инновации); 3) организационное (определяются необходимые возможности организации инновационных процессов и сотрудничества); 4) коммуникационное (предполагает развитие коммуникации МП с возможными партнерами и органами власти); 5) «деятельностное» (предполагает оценку предпринимательских возможностей, определение поля деятельности МП в различных отраслях и в сфере инноваций); 6) структурное (МП должно обрести сильные структурные позиции и роль в экономических процессах).

Основным принципом развития инновационной деятельности МП является принцип «радикальной постепенности», предполагающий умеренные, последо-

вательные и необратимые изменения в направлении расширения областей и улучшения параметров такой деятельности.

Следует выделять два основных типа адаптации МП: 1) прогрессивная, которая основана на инновациях, направленных на расширение производства и проникновение в новые сегменты (рынки), что затрагивает все аспекты функционирования предприятий; 2) регрессивная, которая основана на снижении издержек, сокращений масштабов деятельности, смене ее направлений; преобладает неинновационный характер действий (могут иметь место инновации соответствующей направленности). Прогрессивная инновационная адаптация является более сложной и рискованной, но в то же время более предпочтительной для экономики региона. Обеспечить преобладание такой адаптации становится задачей региональной политики.

Адаптационные способности МП, особенно инновационного характера, зависят от большого спектра факторов, большая часть которых может подвергаться государственному влиянию. Такое влияние, проявляясь главным образом в форме поддержки, должно носить активный характер, быть более разнообразным, учитывать специфику МП и осваиваемых инноваций.

На региональном уровне необходимо усиление инновационного потенциала МП, чему государство может способствовать через улучшение доступа к научно-технической информации и различным интеллектуальным ресурсам, возможности кооперации с научными учреждениями. Определяющим является не столько наращивание, сколько реализация инновационного потенциала, для чего необходимы: высокий уровень образования, доступ к инновационной инфраструктуре, использование новых моделей организации инновационной деятельности и пр.

В Республике Крым большинство МП ориентированы на традиционные виды деятельности и преимущественно инертны в разработке инноваций. Наибольший же интерес представляет меньшинство, образуемое инновационными МП. Учитывая потенциал и стратегию развития, следует выделять такие их типы: 1) предприятия-лидеры в сфере инноваций (занимают передовые позиции на рынке, периодически внедряют инновации; имеют значительный опыт и накопленный потенциал); 2) предприятия-последователи лидеров (следуют за лидерами, быстро имитируют инновации); 3) предприятия-начинающие инноваторы (планируют выйти на рынок со своими разработками; чаще всего не имеют опыта и рыночной экспертизы); 4) предприятия-потенциальные инноваторы. В группе лидеров выделяются уникальные предприятия, способные осуществить крупные инновационные проекты и тем самым преобразовать весь сектор.

Среди инновационных предприятий дополнительно необходимо рассматривать: предприятия с высокими темпами инноваций и роста; предприятия с высокими темпами инноваций, но низкими темпами роста; предприятия с низкими темпами инноваций (ситуативно могут достигать высоких темпов роста). Также целесообразно выделять предприятия, которые потерпели неудачу, но стремятся возобновить деятельность.

Развитие инновационной деятельности МП будет способствовать реализации его роли в процессе модернизации региональной экономики, что особенно

важно для Республики Крым. Придерживаясь магистральных направлений развития национальной экономики, включая технологическую модернизацию, в регионе необходимо выделить такие структурные приоритеты развития региональной экономики: 1) построение современной промышленности (индивидуализированной и распределенной с использованием ИКТ); 2) туристическая отрасль; 3) альтернативная энергетика; 4) сектор ИКТ; 5) точное земледелие; 6) переработка промышленных и бытовых отходов; 7) транспортная и сервисная инфраструктура; 8) обустройство городов. Отдельными направлениями являются импортозамещение и экспортная деятельность, где возможности МП также расширяются.

Активизация инновационной деятельности МП предполагает интенсивное взаимодействие с научными и образовательными учреждениями (кооперационные проекты НИОКР и инновационные проекты; инновационная инфраструктура на базе вузов; доступ к разработкам и передача технологий; научная и техническая поддержка; инновационные стартапы, создаваемые учеными и студентами). На уровне сектора целесообразно создавать объединения МП, ориентированные на инновации и сотрудничество, а также территориальные инновационные кластеры (в том числе объединяющие только МП). Также целесообразным является межрегиональное сотрудничество МП, что требует современных механизмов взаимодействия.

Значительный толчок инновационной деятельности МП дает взаимодействие с местными сообществами. МП может ориентироваться на обеспечении потребностей сообществ в комплексе: начиная от продуктов питания, заканчивая услугами в сфере ЖКХ. Требуемое для этого широкое и непрерывное взаимодействие может обеспечиваться за счет ИКТ, что снижает транзакционные издержки.

Учитывая существенные различия, каждому региону необходима своя модель развития инновационной деятельности МП, которая должна включать такие элементы [1; 2; 3; 4]:

- цель (обеспечить устойчивый рост и развитие региональной экономики, повысить качество жизни населения);
- оценка проблем (структурные дисбалансы; низкая экономическая активность; низкая инновационная активность; дефицит инвестиций и пр.);
- задачи (переход к инновационной экономике; повышение инновационного потенциала МП и его реализация; ускорение структурных преобразований; повышение уровня занятости и пр.);
- принципы (стратегическая направленность; сбалансированность; последовательность; расширение роли региональной власти и пр.);
- предпосылки (повышение качества институтов; рационализация структур и механизмов поддержки МП; построение региональной инновационной системы; наращивание объемов инвестиций и др.);
- институциональная база (стратегия, региональные законы и программы);
- субъекты (органы власти, учреждения, общественные организации);
- направления (инновационный потенциал, сотрудничество, бизнес-модели, выход на новые рынки, кластеризация и др.);

- ресурсы (финансовые; человеческие; интеллектуальные; технологические; материально-технические);
- механизмы государственной поддержки (инновационная инфраструктура; финансовая поддержка; особые экономические зоны, фонды и пр.);
- управление (планирование; спецификация инструментов; мониторинг; система координации; регулирующие нормы; взаимодействие с МП).

Базовой предпосылкой развития инновационной деятельности МП является формирование инфраструктуры учреждений, которые предоставляют различные услуги и оказывают другую поддержку. Такая инфраструктура должна включать: предпринимательский, образовательный, инновационный, рыночный, финансовый и информационный сегменты, образуя некий «диверсификат» услуг, адаптированный к потребностям МП.

Литература

1. Адаманова, З.О. Инновационное развитие национальной экономики в условиях глобализации // Европейский исследователь. – 2014. – № 7–1. – С. 1243–1249.
2. Красникова, А.С. Малое инновационное предпринимательство: проблемы и пути решения / А.С. Красникова, В.С. Шibaева // Молодой ученый. – 2015. – №7. – С. 439–442.
3. Грибовский, А.В. Механизмы государственной поддержки малого инновационного бизнеса за рубежом // Наука. Инновации. Образование. – 2014. – №16. – С. 205–221.
4. Иванова, Е. Механизмы стимулирования инновационной деятельности малого и среднего бизнеса // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2014. – № 4. – С. 51–65.

CZYNNIKI STYMULUJĄCE INNOWACYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW

FACTORS STIMULATING INNOVATIVENESS OF ENTERPRISES

Alfreda Kamińska

Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie, Polska

A. Kaminska

Warsaw Management University,

Poland

Streszczenie

Celem artykułu jest identyfikacja czynników stymulujących innowacyjność przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce dokonana w oparciu o badania ankietowe przeprowadzone wśród przedsiębiorstw, badania ekspertów (metoda delficka) oraz wywiady z jednostkami naukowo-badawczymi. W opinii przedsiębiorców czynnikiem

zdecydowanie w największym stopniu sprzyjającym podejmowaniu i realizacji innowacji w przedsiębiorstwach przemysłowych jest występowanie atmosfery wzajemnego zaufania pomiędzy pracownikami, a zwłaszcza między pracownikami wykonawczymi a kadrą kierowniczą. Badani podkreślają znaczącą rolę konkurencji w stymulowaniu innowacyjności. Świadomość przedsiębiorstwa dotycząca działalności innowacyjnej przedsiębiorstw konkurujących oraz presja rynku na stałe doskonalenie wyrobów, postrzegane są jako kolejne istotne stymulatory wdrażania innowacji produktowych i procesowych w przedsiębiorstwach przemysłowych

Abstract

An objective of the article is the identification of factors stimulating innovation of manufacturing companies in Poland made on surveys conducted at companies, expert researches (Delphi method) and interviews with research & development entities. Atmosphere of mutual trust among employees and most of all between executive employees and the management is a factor that favors definitely the most undertaking and implementing innovations in manufacturing companies. The surveyed entities emphasize a substantial role of the competition in stimulating of innovation. Company awareness on innovative activity of competing companies and market pressure on continuous improvement of products are seen as another important stimulators of implementing product and process innovations at manufacturing companies.

Wprowadzenie

Innowacyjność uznawana jest współcześnie za kluczowy czynnik wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw oraz rozwoju krajów. Literatura przedmiotu definiuje innowacyjność jako zdolność i skłonność przedsiębiorstw do generowania, absorpcji i wdrażania innowacji [Pichlak, 2012].

Innowacyjność determinowana jest przez szereg czynników tworzących grupę barier bądź stymulatorów [por. Kamińska, 2016]. Przedmiotem zainteresowania badaczy zdecydowanie częściej są bariery wdrażania innowacji, pokonanie których powinno skutkować wzrostem innowacyjności przedsiębiorstw, co z kolei znajdzie przełożenie we wzroście innowacyjności regionu i kraju. Szczególną rolę w tym zakresie przypisuje się innowacjom radykalnym, które kreują nowe rynki, zapewniają rozwój przedsiębiorstw i jednocześnie wzrost gospodarczy [Tellis, Prabhu, Chandy, 2009, s. 3].

Wobec ciągle niskiej innowacyjności polskiej gospodarki podejmowane są wielokierunkowe badania mające na celu określenie działań pobudzających skłonność innowacyjną przedsiębiorstw w przejściowej fazie rozwoju gospodarki [Kotowicz-Jawor, 2016, s. 252–254].

Celem niniejszego opracowania jest identyfikacja czynników stymulujących innowacyjność przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce dokonana w oparciu o badania ankietowe przeprowadzone wśród 100 przedsiębiorstw, metodę delficką na

grupie 18 ekspertów oraz wywiady z przedstawicielami jednostek naukowo-badawczych¹.

Stymulatory wdrażania innowacji i transferu technologii

Czynniki warunkujące działalność innowacyjną przedsiębiorstw mogą być natury wewnętrznej (endogenicznej) lub zewnętrznej (egzogenicznej). Stymulatory wdrażania innowacji mają swoje źródło we wnętrzu samego przedsiębiorstwa i wynikają z posiadanych zasobów w postaci kapitału intelektualnego, finansowego i rzeczowego, kultury organizacyjnej oraz cech właściciela i kadry kierowniczej. Unikatowość zasobów oraz fakt, że przedsiębiorstwo na ogół ma wpływ na kształtowanie wewnętrznego potencjału innowacyjnego wyznaczającego możliwości efektywnego generowania i wdrażania innowacji powoduje, że w literaturze z zakresu nauk o zarządzaniu podkreśla się szczególnie rolę uwarunkowań wewnętrznych wdrażania innowacji [Pichlak, 2012, s. 66, 72].

Druga grupa stymulatorów działalności innowacyjnej pochodzi z otoczenia organizacji. Otoczenie konkurencyjne tworzą istniejący i potencjalni konkurenci, dostawcy i klienci [Romanowska, Gierszewska, 2009, s. 24], którzy często są inicjatorami wprowadzania innowacyjnych zmian w przedsiębiorstwie. Stymulujący bądź hamujący wpływ na generowanie i wdrażanie innowacji mogą mieć również czynniki ekonomiczne, technologiczne, społeczne, demograficzne i polityczno-prawne należące do makrootoczenia. Cechą makrootoczenia jest bardzo silny wpływ na działalność i możliwości rozwoju organizacji, przy zazwyczaj braku wpływu organizacji na jego kształtowanie.

Znaczącą grupę stymulatorów innowacyjności może generować mezootoczenie tworzone przez czynniki otoczenia regionalnego, w tym działalność instytucji otoczenia biznesu świadczących usługi dla przedsiębiorstw oraz władz samorządowych, które zwłaszcza w ostatnich latach dysponują szeregiem środków umożliwiających wzrost innowacyjności przedsiębiorstw [Kamińska, 2011, s. 53-65].

Przegląd literatury przedmiotu pozwala na określenie licznych czynników, które stymulują transfer technologii ze sfery badawczo-rozwojowej do przedsiębiorstw, przyczyniając się tym samym do wzrostu potencjału innowacyjnego firm [Szultka (red.), 2008, s. 25-26, 41-42]:

- ✓ konkurencja i wyczerpywanie się prostych rezerw poprawy konkurencyjności typu usprawnienia organizacyjne, niższe koszty pracy,
- ✓ klienci poprzez zgłaszanie zapotrzebowania na nowe produkty, usługi, a także zgłaszanie propozycji usprawnień/zmian,
- ✓ rosnący dostęp do środków publicznych na innowacje i B+R, w tym fundusze UE,

¹ Przedstawione w niniejszym artykule wyniki badań są rezultatem prac w ramach realizacji projektu badawczego pt. „Warunki zdynamizowania innowacji w polskich przedsiębiorstwach przemysłowych”. Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/B/HS4/02700. Kierownikiem projektu jest Pan prof. zw. dr hab. Stanisław Sudoł, dr h.c.

✓ wzrost gospodarczy skutkujący rosnącym potencjałem finansowym przedsiębiorstw – w konsekwencji coraz więcej przedsiębiorstw dysponuje odpowiednim kapitałem finansowym na inwestycje, w tym inwestycje w nowe technologie i innowacje,

✓ mniejsza biurokratyzacja oraz zmiana prawa podatkowego,

✓ poprawa jakości kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach,

✓ poprawa kompetencji kadry zarządzającej m.in. w zakresie planowania strategicznego,

✓ zmiany regulacji w zakresie uczelni wyższych (ocena parametryczna) stwarzające silniejsze bodźce do współpracy nauki z gospodarką, a jednocześnie większa świadomość wśród pracowników naukowych potrzeby komercyjnego wykorzystania wiedzy,

✓ lepsze rozpoznanie ze strony jednostek naukowych w zakresie faktycznych potrzeb biznesu, przygotowywanie kompleksowych ofert zgodnych z potrzebami przedsiębiorstw,

✓ większa mobilność pracowników pomiędzy nauką a biznesem – w tym staże pracowników naukowych w przedsiębiorstwach, zakładanie firm spin-off i spin-out,

✓ rozwój struktur współpracy sieciowej między środowiskiem naukowym a biznesem (klastry, centra transferu technologii, parki technologiczne),

✓ profesjonalizacja usług badawczych i doradczych, rozwój komercyjnych jednostek świadczących usługi dla biznesu,

✓ regulacje, nowe standardy – zarówno branżowe, jak i unijne np. w zakresie ochrony środowiska (ok. ¼ przedsiębiorstw wskazuje, że motywem wprowadzania innowacji jest konieczność sprostania standardom technicznym, a nieco mniej normom w zakresie ochrony środowiska),

✓ inwestycje zagraniczne (aby zostać poddostawcą trzeba spełnić określone standardy, gwarantować odpowiednią jakość co często wymaga inwestycji w nowe technologie),

✓ dostawcy – poprzez dostarczanie bardziej zaawansowanych technicznie, innowacyjnych podzespołów, maszyn i urządzeń,

✓ wchodzenie na rynki zagraniczne – często wymaga spełnienia standardów jakości wyższych niż konkurencji,

✓ większa dostępność środków publicznych na poprawę współpracy pomiędzy nauką a biznesem.

Z badań S. Szultki wynika, że najbardziej istotnym stymulatorem transferu technologii jest konkurencja oraz wyczerpywanie się prostych rezerw poprawy konkurencyjności. Kolejne miejsce zajmują czynniki finansowe – łatwiejszy dostęp do środków publicznych na innowacje i badania oraz zmiana prawa podatkowego, a także odbiurokratyzowanie gospodarki [Szultka (red.), 2008, s. 40]. Respondenci podkreślają rolę konkurencji w podejmowaniu przez przedsiębiorstwa decyzji dotyczących innowacyjnych rozwiązań i transferu technologii. To konkurencja jest głównym czynnikiem sprawczym innowacyjnych zmian.

Badania przeprowadzone na 249 przedsiębiorstwach województwa śląskiego wskazują, że czynnikami wewnętrznymi najbardziej ułatwiającymi i stymulującymi innowacje jest wsparcie ze strony kadry zarządzającej (ocena 3,42 w skali od 1 do 5),

dostępność funduszy (3,24) oraz poziom komunikacji wewnątrz firmy (3,13). Zdaniem respondentów najmniejszy wpływ ma współpraca z instytucjami naukowymi i badawczymi (1,82) oraz istniejące regulacje prawne (2,34) [Kraśnicka, Ingram (red.), 2014, s.102–103].

Szczegółowego porównania kierunku wpływu czynników wewnętrznych na innowacyjność przedsiębiorstw dokonała w oparciu o studia literatury przedmiotu M. Pichlak [2012, s. 122–123] uwzględniając następujące determinanty wewnętrzne: zasoby badawcze (kapitał finansowy, rzeczowy i ludzki), system komunikacji, kulturę organizacyjną, styl przywództwa, cechy członków zespołu zarządzającego, rodzaj struktury organizacyjnej, tworzenie więzi międzyorganizacyjnych. Wyższy poziom nakładów na działalność badawczo-rozwojową, wyposażenie techniczne, zatrudnienie wysoko wykwalifikowanych pracowników, efektywny system komunikacji, przywództwo transformacyjne, specjalizacja przedsiębiorstw przekłada się w opinii badaczy na poprawę poziomu innowacyjności organizacji stanowiąc stymulatory działalności innowacyjnej.

Na podstawie przeglądu literatury przedmiotu można stwierdzić, iż w przypadku części czynników kierunek ich wpływu na poziom innowacyjności nie zawsze jest jednoznaczny. Dotyczy to np. wieku i stażu pracy członków zespołu zarządzającego, poziomu zróżnicowania kadry zarządzającej, tworzenia więzi między-organizacyjnych, dla których nie można jednoznacznie wnioskować czy stanowią stymulatory czy bariery innowacyjności. Powyższe wskazuje na potrzebę kontynuowania badań czynników determinujących działalność innowacyjną przedsiębiorstw. Poznanie tych czynników jest warunkiem koniecznym do przedłożenia propozycji rekomendowanych działań w zakresie poprawy innowacyjności przedsiębiorstw.

Badanie warunków zdynamizowania innowacyjności w polskich przedsiębiorstwach przemysłowych

Cel i metoda badawcza

Celem badań było poznanie czynników sprzyjających i hamujących innowacje produktowe i procesowe w polskich przedsiębiorstwach przemysłowych oraz poznanie opinii przedsiębiorstw na temat proponowanych zmian mających na celu zdynamizowanie innowacyjności w polskich przedsiębiorstwach przemysłowych. Niniejsze badanie stanowiło uzupełnienie do badania ekspertów przeprowadzonego metodą delficką oraz wywiadów z jednostkami naukowymi.

Narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety składający się z trzech zasadniczych części:

I. Czynniki sprzyjające/pomagające w podejmowaniu i realizacji innowacji w przedsiębiorstwie.

II. Czynniki przeszkadzające i hamujące innowacje w przedsiębiorstwie.

III. Opinia przedsiębiorstwa dotycząca podanych propozycji zmian w zarządzaniu, mających na celu zdynamizowanie innowacyjności w polskich przedsiębiorstwach przemysłowych.

Badaniem objęto cztery wybrane grupy czynników determinujących wprowadzanie innowacji w przedsiębiorstwach przemysłowych: czynniki dotyczące pracowników i kadry kierowniczej, uwarunkowań finansowych, działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstwa i uwarunkowań rynkowych.

W każdej z ww. grup zawartych w części I. i II. ankiety zdefiniowano od kilku do kilkunastu czynników, których znaczenie respondenci oceniali w skali od 0 do 5, gdzie 0 oznaczało, że dany czynnik nie występuje w firmie, 1 – nie ma znaczenia, 2 – ma małe znaczenie, 3 – ma średnie znaczenie, 4 – ma wysokie znaczenie, 5 – ma bardzo wysokie znaczenie. Respondenci mogli również sami określić oraz ocenić inne czynniki sprzyjające lub hamujące innowacje w ich firmach.

W części trzeciej ankiety badani ustosunkowali się do przedstawionych propozycji zmierzających do zdynamizowania innowacyjności przedsiębiorstw poprzez odpowiedź „zgadzam się” lub „nie zgadzam się” oraz przedstawienie komentarza do swojej odpowiedzi.

Charakterystyka badanej próby przedsiębiorstw przemysłowych

Badaniem objęto 100 celowo dobranych przedsiębiorstw przemysłowych. Respondenci stanowili kadre zarządzającą przedsiębiorstw przemysłowych, przy czym 47% ankietowanych to właściciele firm, 39% pełni funkcję prezesa lub dyrektora, zaś 14% pracuje na stanowisku menedżerskim wyższego szczebla i zarządza częścią firmy. Dobór respondentów gwarantuje, iż ankietowani dysponują szeroką wiedzą na temat zagadnień będących przedmiotem badania oraz prezentują poglądy kadry zarządzającej najwyższego szczebla [Kamińska, 2014, s. 94].

Przedsiębiorstwa mikro stanowiły 20% badanej próby, małe 30%, średnie 40%, zaś duże 10%. Wśród przedsiębiorstw mikro – 11 firm zatrudniało do 5 osób, zaś pozostałe 9 firm od 6 do 9 osób. Natomiast w grupie przedsiębiorstw średnich najwięcej było firm zatrudniających od 100 do 249 osób (23). Pozostałe siedem to przedsiębiorstwa zatrudniające od 50 do 99 osób.

W badanej próbie najszerzej reprezentowana była branża spożywcza (19%), następnie przemysł maszynowy (14%), przemysł odzieżowy, tekstylny i włókienniczy (13%), przemysł materiałów budowlanych (12%), drzewny (8%), metalowy, narzędziowy (7%), chemiczny, elektrotechniczny i farmaceutyczny (po 5%). Pozostałe branże stanowiły 12%.

Celem badania było poznanie uwarunkowań zdynamizowania innowacyjności w różnorodnych branżach przemysłowych, dlatego też badaniem objęto szeroki przekrój branżowy, a nie jedynie wybrane branże charakteryzujące się np. największą innowacyjnością.

Co trzecie badane przedsiębiorstwo (33%) prowadzone jest przez osoby fizyczne, 31% stanowią spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, 11% - spółki cywilne, 7% - spółdzielnie, po 6% spółki akcyjne oraz jawne. Pozostałe formy organizacyjno-prawne reprezentowane były nielicznie i stanowiły łącznie 6%.

Przedsiębiorstwa powstałe po 2004 roku, a więc działające na rynku do 10 lat stanowią 18% badanej próby. Co czwarta badana firma (26%) istnieje powyżej 10 lat, zaś krócej niż 20 lat. Ponad 20 letnie doświadczenie posiada 56% ankietowanych firm.

Tabela 1. – Struktura wieku badanych przedsiębiorstw

Przedziały czasowe wieku	Udział w badanej próbie
Ponad 20 lat	56%
10 – 20 lat	26%
Do 10 lat	18%

Źródło: Opracowanie własne

Zaledwie jedno przedsiębiorstwo objęte badaniem działa na rynku poniżej trzech lat. Badane przedsiębiorstwa charakteryzują się dość długim stażem funkcjonowania na rynku, co jest korzystne z punktu widzenia rzetelności odpowiedzi i badania.

Większość badanych przedsiębiorstw (65%) działa na rynku krajowym, ponad połowa (51%) eksportuje swoje produkty na rynki międzynarodowe, natomiast 9% posiada zasięg globalny. Słabe umiędzynarodowienie badanych firm wynika m.in. z faktu, iż 90% badanej próby stanowiły małe i średnie przedsiębiorstwa.

Opis wyników badań – Czynniki stymulujące innowacyjność w przedsiębiorstwach przemysłowych

Czynniki dotyczące pracowników i kadry kierowniczej

W ramach tej części badania ocenie respondentów poddano osiem dotyczących pracowników i kadry kierowniczej czynników sprzyjających innowacjom. Otrzymane wyniki prezentuje Wykres 1.

W opinii respondentów najważniejszym czynnikiem sprzyjającym w podejmowaniu i realizacji innowacji jest występowanie w przedsiębiorstwie **atmosfery wzajemnego zaufania** pomiędzy pracownikami, a zwłaszcza między pracownikami wykonawczymi a kadrą kierowniczą. Aż 85% badanych wskazała na wysokie i bardzo wysokie znaczenie tego czynnika. Również wszyscy eksperci poparli to stwierdzenie [Sudoł, Poznańska (red.) i in., 2016, s.40].

Drugim najczęściej wymienianym czynnikiem o bardzo wysokim i wysokim znaczeniu jest **posiadanie pracowników inżynierskich** o wysokich kwalifikacjach, zdolnych do realizacji istotnych innowacji produktowych i procesowych (61% odpowiedzi znaczenie wysokie i bardzo wysokie). Biorąc pod uwagę fakt, że badanie dotyczy przedsiębiorstw przemysłowych taka odpowiedź wydaje się oczywista i zrozumiała.

Respondenci zwracają uwagę na kluczowe znaczenie kadry kierowniczej we wprowadzaniu innowacji i wymieniają **skoncentrowanie naczelną kadry kierowniczej na innowacjach** jako trzeci bardzo ważny i ważny czynnik we wprowadzaniu innowacji (59% wskazań). Jako kolejne najważniejsze stymulatory innowacji badani identyfikują działania średniej kadry kierowniczej w zakresie formułowania i realizacji pomysłów innowacyjnych oraz pobudzanie innowatorów do wysokiej efektywności poprzez należyte wynagradzanie. Wszyscy eksperci akceptowali stwierdzenie, iż inicjowanie i popieranie działań innowacyjnych przez kadrę kierowniczą stanowi kluczowy czynnik stymulujący działalność innowacyjną. Również wszyscy eksperci postulowali potrzebę wzmocnienia motywacji materialnej innowatorów.

Wyniki badań obrazują **kluczową rolę naczelną kadry kierowniczej**, której bezpośrednio zaangażowanie w proces tworzenia innowacji, tworzenie atmosfery wzajemnego zaufania, zatrudnianie wysokokwalifikowanych pracowników inżynierskich, stanowią istotne czynniki sukcesu w postaci wzrostu innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych. Kadra kierownicza postrzegana jest przez respondentów jako inicjator i główna siła sprawcza innowacyjności.

Wykres. 1

CO NAJBARDZIEJ SPRZYJA /POMAGA W PODEJMOWANIU I REALIZACJI
INNOWACJI

W PAŃSTWA PRZEDSIĘBIORSTWIE?

CZYNNIKI DOTYCZĄCE PRACOWNIKÓW I KADRY KIEROWNICZEJ

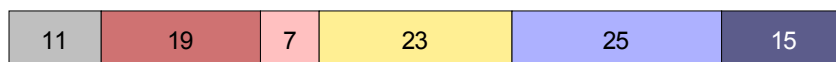
- 0 - dany czynnik nie występuje w firmie
- 1 - nie ma znaczenia
- 2 - ma małe znaczenie
- 3 - ma średnie znaczenie
- 4 - ma wysokie znaczenie
- 5 - ma bardzo wysokie znaczenie

Posiadanie pracowników inżynieryjnych o wysokich kwalifikacjach, zdolnych do realizacji istotnych innowacji produktowych i procesowych

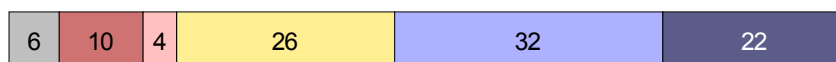
(%)



Stwarzanie przez przedsiębiorstwo warunków do podnoszenia kwalifikacji twórczych pracowników, np. przez umożliwianie im odbywania staży w najlepszych firmach krajowych i zagranicznych lub udział w konferencjach naukowych i w szkoleniach



Pobudzenie w przedsiębiorstwie innowatorów do wysokiej efektywności poprzez należyte wynagradzanie



Pobudzenie w przedsiębiorstwie innowatorów do wysokiej efektywności poprzez uzyskiwany prestiż



Skoncentrowanie naczelnej kadry kierowniczej na innowacjach



Przyczynianie się średniej kadry kierowniczej do innowacji w zakresie formułowania pomysłów innowacyjnych, jak i ich realizacji



Występowanie w przedsiębiorstwie atmosfery wzajemnego zaufania pomiędzy pracownikami, a zwłaszcza między pracownikami wykonawczymi a kadrami kierowniczą



Występowanie ze strony kierownictwa postawy akceptacji dla ewentualnego niepowodzenia w projektach innowacyjnych



Źródło: Opracowanie na podstawie wyników badań

Czynniki dotyczące uwarunkowań finansowych

W opinii respondentów najbardziej istotnym czynnikiem finansowym (Wykres 2) stymulującym innowacje produktowe i procesowe w ich przedsiębiorstwach jest **posiadanie własnych środków finansowych do realizacji innowacji** (68% wskazań znaczenie wysokie i bardzo wysokie). Pozostałe dwa czynniki: **uzyskanie liczącego się finansowego wsparcia ze środków publicznych** (państwowych, samorządowych lub unijnych) oraz **uzyskanie przez przedsiębiorstwo ulgi w podatku** z tytułu nabycia nowych technologii, zajmują drugą pozycję i posiadają zbliżoną ocenę - odpowiednio 58% i 57% wskazań.

Literatura przedmiotu zwraca uwagę na ograniczone możliwości pozyskania środków finansowych z zewnątrz, zwłaszcza przez małe i średnie przedsiębiorstwa, nie dziwi zatem, że w prezentowanym badaniu większość przedsiębiorstw twierdzi, że posiadanie własnych środków finansowych stanowi najważniejszy stymulator wprowadzania innowacji. Stosunkowo duża część przedsiębiorstw – ponad połowa, docenia zewnętrzną pomoc finansową w postaci dotacji unijnych, pomocy państwowej, samorządowej oraz ulg podatkowych.



Źródło: Opracowanie na podstawie wyników badań

Czynniki dotyczące działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstwa

Z wymienionych siedmiu czynników, których ocenę zaprezentowano na Wykresie 3, w opinii respondentów największy stymulujący wpływ na podejmowanie i realizację innowacji ma **świadomość przedsiębiorstwa o działaniach innowacyjnych konkurencyjnych firm** (52% wskazań znaczenie bardzo wysokie i wysokie). Odpowiedź ta koresponduje z oceną silnej konkurencji w zakresie oferowanych wyrobów i usług jako najbardziej istotnego czynnika rynkowego wprowadzania innowacji, co zostanie przedstawione w następnej części opracowania.

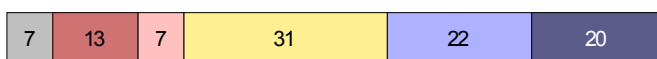
Drugi najwyżej oceniany stymulator dotyczący działalności B+R podkreśla znaczenie wiedzy w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa i wprowadzaniu innowacji. Respondenci są przekonani, że **znajomość trendów badawczych i rozwojowych** w obszarze prowadzonej działalności w kraju i na świecie bardzo wysoko i wysoko stymuluje w ich firmach podejmowanie innowacji produktowych i procesowych (42%). Czynnikiem sukcesu w badanym obszarze jest **posiadanie przez firmę własnych, dobrze wyposażonych komórek B+R** (42% odpowiedzi – znaczenie bardzo wysokie i wysokie).

Wykres 3

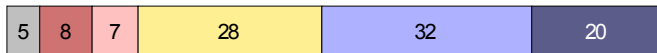
CO NAJBARDZIEJ SPRZYJA /POMAGA W PODEJMOWANIU I REALIZACJI
INNOWACJI
W PAŃSTWA PRZEDSIĘBIORSTWIE?
CZYNNIKI DOTYCZĄCE DZIAŁALNOŚCI BADAWCZO–ROZWOJOWEJ
PRZEDSIĘBIORSTWA

- 0 - dany czynnik nie występuje w firmie
- 1 - nie ma znaczenia
- 2 - ma małe znaczenie
- 3 - ma średnie znaczenie
- 4 - ma wysokie znaczenie
- 5 - ma bardzo wysokie znaczenie

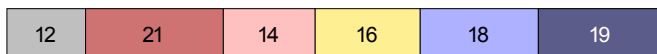
Znajomość w przedsiębiorstwie trendów badawczych i rozwojowych w obszarze swojej działalności w Polsce i na świecie (%)



Podjęcie prac nad innowacjami, z powodu świadomości przedsiębiorstwa o działalności innowacyjnej przedsiębiorstw konkurujących



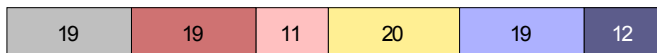
Posiadanie przez przedsiębiorstwo efektywnej współpracy w zakresie innowacji z jednostkami badawczymi (szkołą wyższą, instytutem, centrum badawczo-rozwojowym)



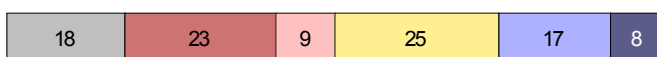
Posiadanie przez przedsiębiorstwo efektywnej współpracy w zakresie przygotowywania i wdrażania innowacji z innymi polskimi przedsiębiorstwami na podstawie np. aliansu strategicznego, w ramach konsorcjum lub klastrów



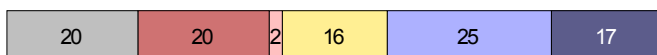
Posiadanie przez przedsiębiorstwo efektywnej współpracy w zakresie przygotowywania i wdrażania innowacji z partnerami zagranicznymi (przemysłowymi, badawczymi)



Występowanie w przedsiębiorstwie wysokiego udziału zatrudnionych w sferze Badań+Rozwój



Posiadanie przez przedsiębiorstwo własnych, dobrze wyposażonych komórek badawczo-rozwojowych



Źródło: Opracowanie na podstawie wyników badań

Zaledwie w opinii 37% ankietowanych efektywna współpraca przedsiębiorstw w zakresie innowacji z jednostkami badawczymi przyczynia się w bardzo znacznym i znacznym stopniu do wzrostu innowacyjności ich firm.

Wszyscy eksperci oraz przedstawiciele jednostek naukowo-badawczych zwracają uwagę na potrzebę **zapewnienia racjonalnej współpracy przedsiębiorstw z jednostkami naukowymi i badawczymi oraz innymi firmami**, także na poziomie międzynarodowym.

Natomiast badane przedsiębiorstwa nie doceniają współpracy w zakresie przygotowania i wdrażania innowacji z innymi polskimi firmami w oparciu o np. alianse strategiczne, konsorcja, czy klastry i oceniają ten czynnik jako najmniej istotny (24% wskazań).

Eksperti byli również jednomyślni postulując potrzebę znacznego zwiększenia nakładów na działalność badawczo-rozwojową przez przedsiębiorstwa.

Czynniki dotyczące uwarunkowań rynkowych

Respondenci dokonali oceny pięciu czynników zaprezentowanych na Wykresie 4. Wśród stymulatorów rynkowych wzrostu innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych najważniejszym okazało się **występowanie silnej konkurencji** tworzącej presję na stałe doskonalenie i zwiększanie konkurencyjności wyrobów i usług (75% wskazań znaczenie bardzo wysokie i wysokie). **Szybki postęp technologiczny** występujący w danej branży to drugi istotny czynnik rynkowy wymuszający innowacyjność produktową i procesową (63% odpowiedzi).

W opinii badanych niewiele mniejsze znaczenie (61% wskazań znaczenie bardzo wysokie i wysokie) ma **konieczność obniżania kosztów** w drodze innowacji z uwagi na konkurencję cenową.

Wnioski wypływające z przeprowadzanych przez przedsiębiorstwa wyprzedzających analiz rynku są mniej stymulującym czynnikiem do wprowadzania innowacji, podobnie jak rozwój eksportu.

W ramach własnych propozycji z zakresu stymulatorów rynkowych wprowadzania innowacji respondenci zwracali uwagę na konieczność zastosowania przez firmy narzędzi marketingowych, w tym komunikacji marketingowej z klientami, uczestnictwo w targach, podążanie za modą i trendami.

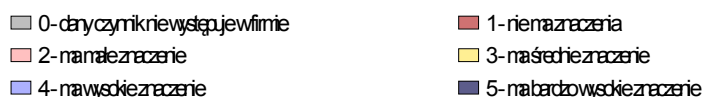
Uzyskane wyniki są mało optymistyczne i wyraźnie wskazują, iż badane przedsiębiorstwa w dużej mierze nie są inicjatorami wprowadzania innowacji będących skutkiem przyjętej, w oparciu o analizy rynku, strategii rozwoju, ale są niejako zmuszane do podnoszenia innowacyjności przez mikrootoczenie, w tym przede wszystkim konkurencję oraz makrootoczenie (w tym czynniki technologiczne).

Silna konkurencja na rynku dopinguje firmy do obniżania cen i zmniejszania kosztów. Wyniki szeregu badań, w tym prowadzonych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, wskazują iż małe i średnie przedsiębiorstwa stosują cenową strategię konkurencji [Śledź, 2010, s. 110]. Wymusza ona na firmach wprowadzanie często pozornych innowacji polegających na upraszczaniu procesu produkcyjnego oraz zastępowaniu dotychczasowych droższych składników, nowymi tańszymi.

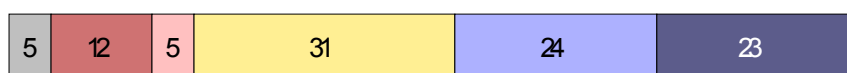
Wykres 4

CO NAJBARDZIEJ SPRZYJA /POMAGA W PODEJMOWANIU I REALIZACJI
INNOWACJI
W PAŃSTWA PRZEDSIĘBIORSTWIE?

CZYNNIKI DOTYCZĄCE UWARUNKOWAŃ RYNKOWYCH



Przeprowadzenie przez przedsiębiorstwo wyprzedzających analiz rynku i wykorzystanie ich wyników do prowadzenia zmian w produktach

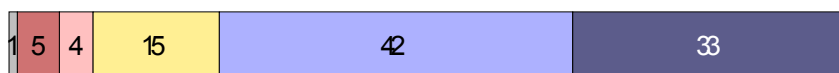


(%)

Występowanie w branży przedsiębiorstwa szybkiego postępu technicznego, wymuszającego częste innowacje w wyrobach i usługach w procesach produkcyjnych



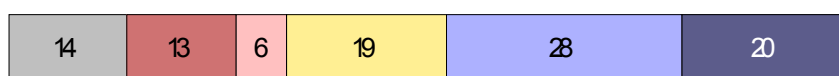
Napdylenie przez wyrobby usług przedsiębiorstwa nasilonej konkurencji, co stwarza presję na stałe ich obniżenie, aby wyrobby i usługi mogły być konkurencyjne



Kriecznosc drziznialkoscow wdrozen innowacji w procesie produkcyjnym z uwaga na konkurencje cenowa



Wymuszanie działań innowacyjnych ze względu na rozwój eksportu wyrobów



Źródło: Opracowanie na podstawie wyników badań

Respondenci mieli również możliwość wymienienia innych stymulatorów wprowadzania innowacji produktowych i procesowych. Odpowiedzi dotyczyły oczekiwań przedsiębiorstw odnośnie obniżenia podatków oraz składek ZUS, zmiany prawa pracy oraz ogólnej polityki wobec przedsiębiorstw prowadzonej przez państwo na bardziej przyjazną. Ankietowani zwracali uwagę na potrzebę skrócenia terminów zwrotu należności, gdyż obecne długie terminy płatności skutkują problemami w utrzymaniu płynności finansowej.

Podsumowanie

Jako czynnik zdecydowanie w największym stopniu sprzyjający podejmowaniu i realizacji innowacji w przedsiębiorstwach przemysłowych postrzegane jest występowanie atmosfery wzajemnego zaufania pomiędzy pracownikami, a zwłaszcza między pracownikami wykonawczymi a kadrami kierowniczą – czynnikowi temu wysokie bądź bardzo wysokie znaczenie przypisało w tym kontekście 85% badanych.

W pozostałych uwzględnionych w badaniu obszarach jako najbardziej sprzyjające podejmowaniu i realizacji innowacji w przedsiębiorstwach przemysłowych postrzegane są:

- ✓ w obszarze uwarunkowań finansowych: posiadanie wystarczających własnych środków finansowych do realizacji innowacji,
- ✓ w obszarze działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstwa: podejmowanie prac nad innowacjami z powodu świadomości przedsiębiorstwa o działalności innowacyjnej przedsiębiorstw konkurujących,
- ✓ w obszarze uwarunkowań rynkowych: napotykanie przez wyroby/usługi przedsiębiorstwa na silną konkurencję, co stwarza presję na stałe ich doskonalenie, aby wyroby/usługi mogły być konkurencyjne.

Odnosząc się do różnego typu propozycji zmian, mających na celu zdynamizowanie innowacyjności w polskich przedsiębiorstwach przemysłowych, badani akceptowali w największym stopniu:

- ✓ propozycję zmobilizowania twórców do działań innowacyjnych przez znaczące premiowanie (nagradzanie) za efektywne wynalazki – akceptacja na poziomie 95,0%;
- ✓ propozycję zobligowania państwa do wsparcia finansowego powstawania małych przedsiębiorstw innowacyjnych - akceptacja na poziomie 87,0%;
- ✓ propozycję zobligowania państwa do wsparcia finansowego działalności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw przemysłowych - akceptacja na poziomie 87,0%.

Reasumując należy stwierdzić, iż poprawa innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych możliwa jest pod warunkiem zwiększenia ze strony państwa wsparcia działalności innowacyjnej firm przy jednoczesnej zmianie nastawienia do innowacji ze strony przedsiębiorstw, które powinny traktować innowacyjność jako element rozwoju przedsiębiorstwa.

Tymczasem, jak wskazują prezentowane wyniki badań, szereg przedsiębiorstw wprowadza innowacje w obawie o utratę rynku - jako odpowiedź na działania konkurencji, a nie z własnej potrzeby rozwoju i chęci poprawy pozycji konkurencyjnej. Istnieje zatem potrzeba szerzenia wśród właścicieli przedsiębiorstw, kadry menedżerskiej oraz wszystkich pozostałych pracowników firm świadomości innowacyjnej, w tym znaczenia innowacyjności w życiu poszczególnych jednostek oraz jej skutków w postaci wzrostu i rozwoju przedsiębiorstw, regionów i krajów.

Współcześnie innowacje nie są dziełem jednostek, lecz wymagają kooperacji wielu specjalistów, działów, przedsiębiorstw i instytucji. Problemem wymagającym rozwiązania jest kwestia poprawy współpracy pomiędzy biznesem a nauką, także na szczeblu międzynarodowym. Systemowe podejście i kompleksowe działania na poziomie mikro, mezo i makro mogą być pomocne w zwiększeniu poziomu innowacyjności przedsiębiorstw oraz całej gospodarki.

Bibliografia

1. KAMIŃSKA, A. *Wpływ instytucji otoczenia biznesu na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w regionie lubelskim* Barometr Regionalny. – 2011. – №1(23).
2. KAMIŃSKA, A. *Stymulatory działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce*, [w:] Z. Dacko-Pikiewicz, V. Maráková, M. Lis, *Determinanty oraz instrumenty podnoszenia innowacyjności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Biznesu, Dąbrowa. – Górnica, 2016.
3. KOTOWICZ-JAWOR J. (red.) *Innowacyjność polskiej gospodarki w przejściowej fazie rozwoju.*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN. – Warszawa, 2016.
4. KRAŚNICKA, T. *Innowacyjność przedsiębiorstw – koncepcje, uwarunkowania i pomiar*, Wydawnictwo UE w Katowicach. – Katowice 2014.
5. PICHLAK, M. *Uwarunkowania innowacyjności organizacji. Studium teoretyczne i wyniki badań empirycznych.* – Warszawa. – Difin 2012.
6. POZNAŃSKA, K. *Warunki zdynamizowania innowacji w polskich przedsiębiorstwach przemysłowych.* Raport z realizacji grantu Narodowego Centrum Nauki w Krakowie, WSM w Warszawie. – Warszawa 2016.
7. ROMANOWSKA, M. *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa* / M. ROMANOWSKA, G. GIERSZEWSKA // PWE, Warszawa 2009.
8. SZULTKA S. (red.), *Badanie barier i stymulatorów dotyczących mechanizmów tworzenia i transferu innowacji ze środowiska naukowego do sektora przedsiębiorstw*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, PARP. – Gdańsk 2008.
9. ŚLEDŹ D. (red.), *Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw*, PARP. – Warszawa, 2010.
10. TELLIS G. J., PRABHU J. C., CHANDY R. K., *Radical Innovation Across Nations: The Preeminence of Corporate Culture* / G. J. TELLIS, J. C. PRABHU, R. K. CHANDY // Journal of Marketing. – 2009. – Vol. 73. – No. 3–2.

ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ BIM-ТЕХНОЛОГИЙ

THE OUTLOOK OF REAL ESTATE LIFECYCLE MANAGEMENT IN THE REPUBLIC OF BELARUS WITH BIM-USE TECHNOLOGIES

Кисель Е.И., Срывкина Л.Г.

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

Kisel E., Sryvkina L.

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

Аннотация

В статье выполнен анализ особенностей BIM-технологий и возможностей использования в управлении жизненным циклом объектов недвижимости (далее ОН). Рассмотрены основные эффекты применения, условия, созданные для внедрения информационного моделирования в строительную деятельность в Республике Беларусь. Дан акцент на необходимость значительной перестройки системы управления при создании эффективных проектов в сфере недвижимости.

Abstract

Analysis of the features of BIM-technologies and the capabilities of using of the life cycle management of real estate is performed. The main effects of application and conditions for the implementation of BIM in construction activity in the Republic of Belarus are considered. Emphasis on the need of a significant management restructuring in developing effective real estate projects is given.

ВВЕДЕНИЕ

BIM – это технология информационного моделирования, новация, которую активно применяют в технически развитых странах при решении различных инженерных задач. Эффективность BIM-технологий уже доказана снижением затрат рабочего времени при создании проектов, общих затрат, оптимизацией ресурсов. Одним из принципиально важных направлений использования является управление жизненным циклом объектов недвижимости.

1. BIM – смена технологии проектирования и реализации инвестиций

В мировом строительном производстве происходит процесс, который другие отрасли пережили значительно раньше – производство на уровне 3D. Например, в машиностроении. Безусловно, конечный продукт данной отрасли обладает рядом свойств, которые не характерны строительному производству: серийность, индивидуальное потребление, транспортабельность. В строительстве это стало причиной достаточно длительной адаптации BIM-подходов к строительству, так как процессы создания и эксплуатации объектов недвижимости потребовали формирования новых принципов моделирования и управления на различных этапах жизненного цикла.

Полный жизненный цикл строительной продукции включает следующие стадии:

- проектирование;
- подготовка строительного производства;
- производство конструкций, изделий и комплектующих;
- возведение объекта;
- эксплуатация;
- реконструкция (модернизация);
- ликвидацию (при исчерпании потенциала) и утилизацию.

В результате модели 3D в архитектурном и конструктивном проектировании перевоплотились в информационную модель строительства, основанную на виртуальных элементах (рис. 1).

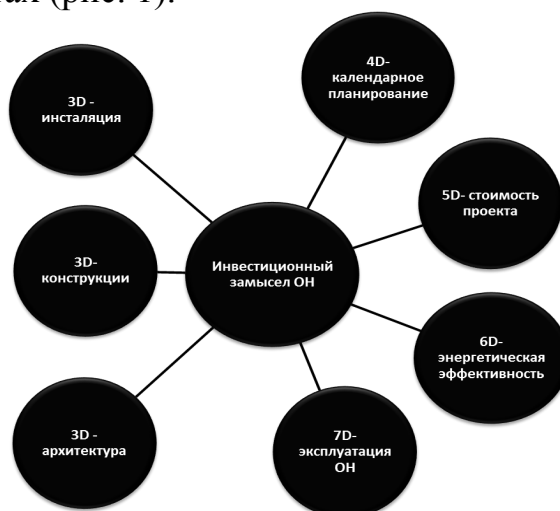


Рисунок 1 – D-уровни управления инвестиционным проектом

Источник: собственная разработка авторов

Проектирование на уровне 3D позволяет добиться быстрой корректировки проекта, формирует более понятное «поле» для взаимодействия по цепочке заказчик-инвестор-подрядчик-поставщик.

4D (3D+календарное планирование) – дает возможность участникам инвестиционного проекта представить процесс и последовательность работ. Позволяет точно спланировать работу, найти ошибки (конфликты интересов) до начала работ, уменьшить технологические риски. Календарный план полностью интегрируется с моделью 3D.

5D (3D+календарное планирование + финансовое планирование) – анализ стоимости, анализ сценариев еще в процессе проектирования.

6D (3D+календарное планирование + финансовое планирование + анализ энергоэффективности ОН) – позволяет измерить и скорректировать данные по теплопроводности и просчитать количество необходимой энергии на 1 м кв., рассчитать расходы будущих периодов, что поднимает ценность такого проектирования в глазах инвесторов.

7D (проектирование эксплуатационных характеристик объекта) – гарантийный срок эксплуатации, периодичность технических осмотров, условия эксплуатации, состояние элементов и конструкций.

По данным аналитического отчета McGraw-Hill Construction за 2007–2012 годы, в Северной Америке степень распространения технологии информационного моделирования зданий постоянно росла: в 2007 году 28 % инженеров, архитекторов, подрядчиков и собственников зданий применяли BIM, в 2009 – 49 %, в 2012 – 71 %. При этом в строительной отрасли около 90 % крупных и средних компаний работали с BIM, в то время как среди мелких таких было не более половины (49 %) [2].

Результатом применения информационных моделей стало значительное снижение расходов на изменения параметров инвестиционных проектов в общем объеме инвестиций. Исследования показали, что в проектах общим объемом инвестиций 143969283 долларов США, основанных на управлении 2D уровня, стоимость изменений и корректировок составила более 26 млн долларов, или 18,42 % от общего объема инвестиций. Далее при совершенствовании информационной модели проектов стоимость изменений составила только 2,68 % от общей стоимости инвестиций. Дальнейшее совершенствование процесса способно обеспечить управление проектом в заданных (плановых) параметрах без затрат на изменения и корректировки (рис. 2).

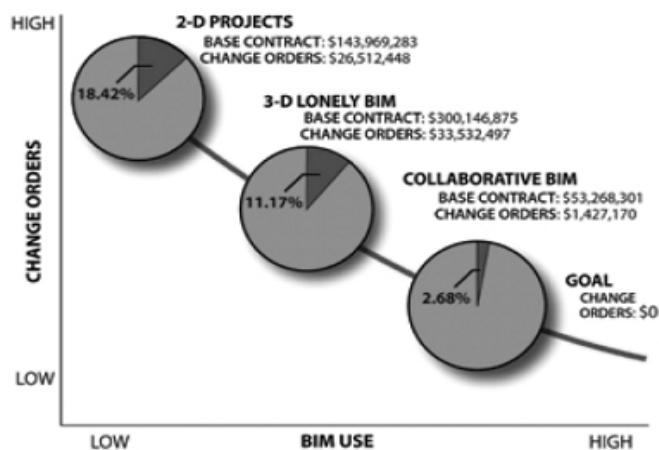


Figure 1. BIM use and change order comparison.

Рисунок 2 – Зависимость между уровнем стоимости изменений в проект и технологией управления

Источник: Journal of Building Information Modeling, 2010

McGraw-Hill Construction в своем отчете за 2012 год [2] отразил следующие краткосрочные преимущества применения BIM:

- сокращение ошибок отметили 52 % опрошенных компаний;
- выход на новые рынки – 51 %;
- сокращение доработок – 48 %;
- новый сервис для клиентов – 46 %;
- сокращение сроков выполнения – 39 %.

Долгосрочные преимущества:

- удержание клиентов – 49 %;
- сокращение сроков реализации – 37 %;
- увеличение прибыли – 36 %;
- сокращение стоимости – 32 %;
- сокращение судебных споров – 28 % компаний.

Применение информационной технологии управления объектом оправдывает себя. Однако в Республике Беларусь она не получила существенного внедрения. В результате применение системы проектирования на уровне 2D существенно ограничивает возможности интеграции сметных расчетов и календарных графиков работ при оптимизации параметров проекта и тем более не дает возможности осуществить 6D и 7D проектирование.

2. Внедрение BIM-технологий в Республике Беларусь

Учет зарубежного опыта, понимание того, что сегодня без использования информационных технологий невозможно обеспечить выпуск качественной и конкурентоспособной продукции, эффективное ресурсосбережение и минимизацию воздействия на окружающую среду, а фрагментарная компьютеризация отдельных аспектов производственной деятельности не дает нужного эффекта, привели руководство строительной отрасли Республики Беларусь к осознанию необходимости внедрения непрерывной информационной поддержки строительной продукции (зданий и сооружений) на всех стадиях ее жизненного цикла. В результате в 2012 году была утверждена «Отраслевая программа по разработке и внедрению информационных технологий комплексной автоматизации проектирования и поддержки жизненного цикла здания, сооружения на 2012 – 2015 годы» (далее - Отраслевая программа) [6].

Таким образом, в Беларуси программа внедрения BIM принята на государственном уровне. Основой Отраслевой программы объявлена концепция CALS, а задачами:

- внедрение информационных систем и новых технологий проектирования;
- внедрение информационных технологий для поддержки жизненного цикла здания, сооружения;
- интеграция инженерных информационных ресурсов;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации специалистов по комплексной автоматизации проектирования и управлению жизненным циклом здания, сооружения;
- стандартизация информационных систем и технологий в строительстве.

В составе мероприятий Отраслевой программы предусмотрены:

- внедрение технологии комплексной автоматизации архитектурно-строительного проектирования с применением BIM в РУП «Институт Белгоспроект», УП «Белпромпроект» и УП «Гипросельстрой»;
- внедрение технологии информационного моделирования здания (BIM) в сметные расчеты (исполнители – ОАО «Инкотех», РУП «РНТЦ по ценообразованию в строительстве»);
- внедрение информационных систем и технологий для поддержки жизненного цикла здания, в том числе создание интегрированной информационной системы ОАО «Гомельский домостроительный комбинат» для поддержки жизненного цикла здания; создание корпоративных электронных ресурсов для технологии информационного моделирования здания (исполнитель – ОАО «Инкотех»);
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации специалистов, в том числе разработка научно-методического обеспечения образовательных программ по комплексной автоматизации проектирования и управлению жизненным циклом здания, сооружения; введение в действие новых образовательных программ (исполнитель – БНТУ);

– стандартизация информационных технологий в строительстве – разработка (доработка) ТНПА, регламентирующих создание информационных систем и технологий для поддержки жизненного цикла здания (исполнитель – РУП «Стройтехнорм»);

– организация и проведение информационных мероприятий по внедрению технологии информационного моделирования зданий.

Приказом Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 27 октября 2014 г. № 298 утвержден перечень объектов 1 и 2 класса сложности (в соответствии с СТБ 2331-2014 «Здания и сооружения. Классификация. Основные положения»), проектирование которых должно осуществляться с применением BIM-технологии [5]. В этот список входят: высотные здания, большепролетные здания и сооружения с пролетами от 36 м, производственные здания и сооружения площадью свыше 10 000 м², здания и сооружения метрополитенов, сооружения аэродромов, здания и сооружения аэропортов, тоннели, здания повышенной этажности, здания с массовым пребыванием людей, складские здания и сооружения площадью свыше 40 000 м².

Для компенсации издержек, которые неизбежно возникают при внедрении новой технологии, разрешено увеличивать стоимость разработки проектной документации. Стоимость BIM-модели, разработанной по поручению заказчика и передаваемой ему для использования в процессе строительства и эксплуатации объекта, определяется в размере 30 % от базовой стоимости основных проектных работ (услуг), выполненных с применением данной технологии проектирования, и должна оплачиваться дополнительно [4].

Всебелорусским народным собранием принята Программа социально-экономического развития республики на 2016 – 2020 годы. Информатизация является одним из основных направлений данной программы.

На 2016 год поставлена задача перехода к проектированию зданий, сооружений 1 и 2 класса сложности *только в формате 3D* [3].

К сожалению, к внедрению всех уровней BIM-технологии Республика Беларусь пока не готова.

3. Сложности перехода на BIM-технологии в Республике Беларусь

Внедрение инноваций требует больших ресурсов, BIM-технология не является исключением. Существует ряд сложностей, которые необходимо учитывать на этапе внедрения:

- необходимость организационной перестройки процессов управления созданием объекта недвижимости;
- необходимость смены программного обеспечения, компьютерной и оргтехники;
- высокая стоимость технического переоснащения;
- высокая стоимость обучения и переобучения персонала;
- недостаточная мотивация сотрудников к переобучению, привыкших к проектированию вручную;
- уход несогласных на изменения сотрудников и необходимость поиска новых;
- трудоёмкость создания библиотек элементов;
- сложности по внесению изменений в проектную документацию «привычного» для внешних пользователей формата;
- удорожание проектирования и непонимание будущих эффектов у заказчиков;

- неготовность работать в одной команде участников проекта;
- необходимость оснащения линейных руководителей на стройплощадках компьютерной и оргтехникой;
- необходимость формирования и организации новых коммуникационных связей между участниками проекта;
- внедрение в проектных, подрядных организациях и инвестирующих организациях системы проектного менеджмента, а значит, внутренних процедур управления проектами.

Часть данных вопросов обсуждалось в постановлении Коллегии Министерства архитектуры и строительства от 14.02.2013 г. № 402, конкретные вопросы по оформлению проектной документации так и не были обозначены.

Вывод: Базируясь на мировом опыте развития информационных моделей при управлении жизненным циклом объектов недвижимости, Республике Беларусь необходимо добиться практической реализации поставленных перед строительной отраслью задач. Наиболее эффективным направлением является создание достаточной правовой базы, открывающим инициативным субъектам хозяйствования возможность внедрения этой системы, возможно, льготное кредитование на обучение и покупку технологии, все остальное должен сделать конкурентный рынок. И пусть победит инновация.

Литература

1. Tomana Andrzej, Od CAD do BIM. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.inzynierbudownictwa.pl> – Дата доступа : 31.10.2016
2. The Business Value of BIM in North America: Multi-Year Trend Analysis and User Ratings (2007-2012) / SmartMarket Report. – McGraw-Hill Construction, 2012. – 68 p.
3. Анатолий Калинин принял участие в заседании коллегии Минстройархитектуры / Сайт Совета Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.government.by/ru/content/6246>. – Дата доступа : 01.11.2016.
4. Методические указания о порядке определения стоимости разработки документации проектного обеспечения строительной деятельности ресурсным методом. – Минск : Минстройархитектуры Респ. Беларусь, 2014. – 42 с.
5. О применении BIM-технологии в проектировании: приказ Минстройархитектуры Респ. Беларусь, 27 окт. 2014 г., № 298 // АПС «Бизнес-Инфо». Версия 2.0.3.63 [Электронный ресурс] / ООО «Профессиональные правовые системы», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
6. Отраслевая программа по разработке и внедрению информационных технологий комплексной автоматизации проектирования и поддержки жизненного цикла здания, сооружения на 2012 – 2015 годы : пост. Минстройархитектуры Респ. Беларусь, 31 янв. 2012 г., № 4 // АПС «Бизнес-Инфо». Версия 2.0.3.63 [Электронный ресурс] / ООО «Профессиональные правовые системы», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
7. Электронный ресурс. – Режим доступа : <http://www.bimblog.pl> – Дата доступа : 28.10.2016.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИИ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

INNOVATION PROCESSES IN THE REPUBLIC OF BELARUS ON THE CONTEXT OF GEO-ECONOMIC STRATEGY DEVELOPMENT

Костенко Н. В.,

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

Kostenko N.,

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

Аннотация

В статье рассмотрены закономерности современного инновационного процесса. Автором построена матрица стратегий геоэкономического развития, определяющая сравнительные преимущества производства товаров и услуг Республикой Беларусь. Выделены позиции товарных групп и услуг, ориентированных на внешний рынок.

Summary

The article considers the regularities of the modern innovation process. The author constructed the matrix of strategies of geo-economic development that identifies comparative advantages in the production of goods and services the Republic of Belarus. Selected items of commodity groups and services oriented to the external market.

Повышение конкурентоспособности национальной экономики в системе мирового хозяйства возможно путем постоянного внедрения процессных и продуктовых инноваций на предприятиях Республики Беларусь. Определить источники международной конкурентоспособности помогают выявленные сравнительные преимущества, которые лучше отражают фактический вклад различных отраслей промышленности в инновационный процесс.

Инновационная деятельность представляет собой сложный процесс трансформации инновационных идей в объект экономических отношений благодаря коммерциализации. Практическое использование инновационной идеи приводит к созданию новых технологий (процессная инновация) или новых продуктов (продуктовая инновация). Для того, чтобы инновационные идеи стали конкурентоспособным продуктом, необходима предпринимательская активность при условии эффективного использования достижений отечественной и мировой науки. В результате уровень и динамика инновационных процессов являются определяющими показателями способности общества к изменениям.

Данная тема затронута в исследованиях белорусских ученых М. Мясниковича, В. Шимова, Л. Крюкова, рассматривающих закономерную трансформацию экономики Беларуси благодаря инновационным процессам, сравнительные позиции Республики Беларусь в мировых рейтингах инновационного развития [1; 2].

Определяя стратегическую цель построения и функционирования национальной инновационной системы В. Шимов и Л. Крюков указывают, что объективно необходимо обеспечение перевода экономики Беларуси на инновационный путь развития с доминантой инновационного развития предприятий и отраслей реального сектора в целях повышения эффективности народного хозяйства и уровня жизни населения [2, с. 24].

Инновационный процесс является одной из форм экономического развития современного государства, обеспечивая возможности экономического роста в перспективе. По мнению Р. Барра, инновации развивают эффективность новых производственных функций на достаточно длительный период (от 50 до 60 лет) и привлекают за собой глубокие изменения в экономической жизни общества, в интеллектуальной и социальной сферах [3, с. 191].

Инновационный процесс рассматривается как процесс использования инноваций, связанный с их получением, селекцией, воспроизведением, реализацией, обменом и потреблением в материальной сфере общества.

Для того чтобы инновационный процесс реализовать, особое внимание следует уделять и развитию инновационной инфраструктуры, о чем свидетельствуют исследования О. Малашенковой, Е. Хованского.

Сложность инновационного процесса выражается разнообразием потребностей общества и вариантов их возможного удовлетворения путем разработки и внедрения новых технологий, материалов, конструктивных элементов, что требует функционирования соответствующей инновационной инфраструктуры.

Как отмечают в своих исследованиях О. Малашенкова, Е. Хованский, что в настоящее время инновационная инфраструктура в республике не в полной мере соответствует вызовам, стоящим перед национальной экономикой. В качестве основных проблем на пути ее формирования они рассматривают:

- низкие темпы создания новых субъектов инновационной инфраструктуры за последние годы;
- невысокий уровень кооперации во взаимоотношениях как между отдельными субъектами инновационной инфраструктуры, так и с учреждениями образования и производственными предприятиями;
- недостаточно развитые механизмы коммерциализации инноваций и, как следствие,
 - низкий платежеспособный спрос на разрабатываемые субъектами инновационной инфраструктуры технологии и новые продукты;
 - невысокую инновационную активность промышленных предприятий республики и научно-производственных центров, а также субъектов малого предпринимательства;
 - нехватку высококвалифицированных кадров в сфере инновационной деятельности [4, с. 63].

Решение данных проблем позволило вывести экономику Республики Беларусь на мировом рынке на новые уровни. Однако в системе международного разделения труда, необходимо постоянно продуцировать новые технологии.

Ускорение развития инновационных процессов в промышленности в значительной мере зависит от развития инфраструктуры рынка, способствующей становлению системы коммерциализации технологий, совершенствованию механизмов передачи и приобретения технологий на внешних рынках, повышению эффективности использования научно-технических достижений путем привлечения инвестиций и распространения информации.

Согласно Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь в среднесрочной перспективе планировалось:

- на экспорт реализовывать 65 % всей произведенной промышленной и 20 % сельскохозяйственной продукции;

- более 35% всего прироста экспорта за пятилетку обеспечить отраслями, использующими в производстве местные ресурсы: сельское хозяйство, калийная, лесная и кожевенная промышленность;

- в 2015 г. занять по чистому экспорту масла – 2-е место в мире, сыра – 4-е место в мире, мясная группа – 5-6-е место;

- не менее 40% целевого прироста экспорта обеспечить за счет наукоемких и высокотехнологичных производств: химия, фармацевтика, оптико-электронный сектор, машиностроение) с низкой импортной емкостью;

- 25% целевого прироста экспорта должны обеспечить базовые отрасли – черная металлургия и нефтепереработка [1, с. 124-125].

Со своей стороны, нами разработана матрица геоэкономического развития страны, которая позволяет определять стратегии развития отраслей в мировом измерении по каждой товарной группе. Методология, предложенная нами, подробно изложена в ряде статей автора [5-7].

На основании данных TradeMap, по экспорту белорусской продукции на мировой рынок за 2013 и 2015 гг., нами рассчитаны индексы выявленных сравнительных преимуществ и выявленных симметричных сравнительных преимуществ, которые определяют стратегические позиции 97 товарных групп, согласно Гармонизированной системе кодирования товаров HS, табл. 1.

Данная матрица отражает модель специализации страны в сравнении с другими странами, поскольку мы берем показатели экспорта страны и мирового экспорта в целом. Если первый индекс RCA больше 1, то это говорит о том, что страна имеет конкурентные преимущества в производстве данного товара.

I группа включает квадранты 1, 2, 3 – стратегии, ориентированные на внешний рынок;

II группа включает квадранты 4, 5, 6 – стратегии, ориентированные на внутренний рынок.

Таблица 1 – Матрица геоэкономического развития Республики Беларусь за 2015 г.
по 97 товарным группам HS

<p>1. Стратегия экспортной экспансии</p> <p>02 (3,618; 0,567) 04 (14,522; 0,871) 16 (3,254; 0,530) 17 (3,469; 0,552) 31 (30,110; 0,936) 44 (3,402; 0,546) 53 (9,889; 0,861)</p>	<p>2. Стратегия экспортной специализации</p> <p>07 (2,654; 0,453) 08 (1,605; 0,232) 11 (1,583; 0,226) 24 (2,663; 0,454) 25 (2,340; 0,401) 27 (2,558; 0,438) 38 (1,404; 0,168) 40 (1,151; 0,070) 41 (1,048; 0,023) 54 (1,784; 0,282) 55 (2,455; 0,421) 56 (1,479; 0,193) 57 (1,729; 0,267) 68 (1,530; 0,210) 69 (1,007; 0,004) 70 (1,590; 0,228) 72 (1,477; 0,192) 73 (1,400; 0,167) 78 (1,290; 0,127) 86 (1,299; 0,130) 94 (1,014; 0,007)</p>	<p>3. Стратегия экспортной ориентации</p> <p>03 (0,747; -0,144) 15 (0,745; -0,146) 18 (0,538; -0,301) 19 (0,786; -0,120) 20 (0,518; -0,317) 21 (0,568; -0,276) 22 (0,726; -0,159) 23 (0,661; -0,204) 32 (0,882; -0,063) 34 (0,690; -0,183) 35 (0,574; -0,271) 36 (0,736; -0,152) 39 (0,971; -0,015) 43 (0,992; -0,004) 46 (0,633; -0,225) 51 (0,708; -0,171) 58 (0,506; -0,328) 59 (0,933; -0,035) 64 (0,595; -0,254) 76 (0,560; -0,282) 83 (0,518; -0,318) 87 (0,732; -0,155)</p>
<p>4. Стратегия межотраслевого сотрудничества</p> <p>05 (0,315; -0,521) 14 (0,456; -0,374) 29 (0,304; -0,534) 33 (0,430; -0,398) 48 (0,489; -0,344) 49 (0,381; -0,448) 60 (0,359; -0,472) 61 (0,401; -0,428) 62 (0,494; -0,339) 63 (0,401; -0,428) 65 (0,439; -0,390) 82 (0,438; -0,391) 84 (0,344; -0,488) 90 (0,336; -0,497) 95 (0,372; -0,458)</p>	<p>5. Стратегия индустриализации или эмуляции</p> <p>52 (0,234; -0,621) 74 (0,232; -0,623) 96 (0,215; -0,646)</p>	<p>6. Стратегия импортозамещения или импорта</p> <p>01; 06; 09; 10; 12; 13; 26; 28; 30; 37; 42; 45; 47; 50; 66; 67; 75; 79; 80; 81; 85; 89; 91; 92; 97</p>

Представленное деление, с нашей точки зрения, обусловлено низкими показателями индекса выявленных сравнительных преимуществ (меньше 1) и симметричным индексом выявленных сравнительных преимуществ (меньше 0,5).

Стратегия экспортной экспансии отражает позиции страны в мировой торговле.

Данные табл. 1 отражают возможности реализации стратегии экспортной экспансии РБ в производстве товарных групп:

- 02 мясо и продукция переработки мяса;
- 04 молочные продукты, яйца птицы, сыры;
- 16 консервы из мяса, рыбы и ракообразных;
- 17 сахар и кондитерские изделия из сахара;
- 31 удобрения;
- 44 древесина и изделия из нее, древесный уголь;
- 53 прочие растительные текстильные волокна.

Наилучшие показатели индексов имеют две товарные группы «удобрения» и «молочная продукция».

По сравнению с расчетами 2013 г. из квадранта экспортной экспансии переместились ниже товарные группы:

- 24 табак и промышленные заменители табака;
- 55 химические волокна.

Стратегии экспортной специализации и экспортной ориентации содержат по 21 и 22 товарные группы соответственно.

Отмечая выполнение Национальной программы развития экспорта Республики Беларусь в среднесрочной перспективе следует подчеркнуть, что из промышленных товарных групп экспортировалось 63,4% продукции, а по агропромышленной продукции экспорт в 2015 г. осуществлялся по 75% товарных групп, что значительно превышает запланированный показатель.

Исследование товарной структура производства следует дополнить и исследованием структуры услуг, табл. 2.

Анализируя данные табл. 2 следует выделить высокие, по сравнению с мировыми показателями:

- позиции транспортных услуг (индекс RCA -2,48), хотя он и потерял за 5 лет более 1 пункта;
- телекоммуникации и компьютерные услуги постепенно улучшают свои позиции (увеличились с 1,06 до 1,58), что отражает конкурентоспособность отрасли на мировом рынке;
- в лучшую сторону изменились позиции по строительству (с 0,62 до 3,43);
- однако ухудшились позиции промышленных и рекреационных услуг, хотя индексы сохраняют показатель больше 1.

Таблица 2. – Матрица геоэкономического развития Республики Беларусь за 2015 г. по услугам

Code	Service label	2011		2015	
		RCA	RSCA	RCA	RSCA
3	Transport	3,33	0,54	2,48	0,43
9	Telecommunications, computer, and information services	1,06	0,03	1,58	0,23
5	Construction	0,62	-0,23	3,43	0,55
4	Travel	0,33	-0,50	0,28	-0,57
10	Other business services	0,22	-0,63	0,05	-0,91
2	Maintenance and repair services n.i.e.	4,42	0,63	3,87	0,59
1	Manufacturing services on physical inputs owned by others	4,57	0,64	3,60	0,57
7	Financial services	0,02	-0,96	0,04	-0,93
12	Government goods and services n.i.e.	0,19	-0,68	0,21	-0,66
8	Charges for the use of intellectual property n.i.e.	2,16	0,37	0,88	-0,06
6	Insurance and pension services	0,29	-0,55	0,38	-0,45
11	Personal, cultural, and recreational services	6,62	0,74	3,62	0,57

Разработано автором на основе данных TradeMap

Исходя из проведенных нами расчетов и построенных матриц геоэкономического развития Республики Беларусь, можно сделать вывод, что несмотря на динамический характер матрицы, положение в основном всех товарных групп является статичным. Только 25 из 97 товарных групп ориентированы на внутренний рынок, поскольку не могут быть произведены или выращены из-за отсутствия абсолютных преимуществ или действуют запретительные пошлины, а стратегия импортозамещения требует слишком больших капиталовложений. Однако, по сравнению с другими странами, это достаточно хороший показатель. На мировом рынке услуг Республика Беларусь сохраняет лидерские позиции по 6 видам услуг из 12 принятых в мировом классификаторе.

Ключевым преимуществом стратегии геоэкономического развития является ее особенность в том, что ресурсы должны быть направлены на производство тех товаров и услуг, в производстве которых Беларусь выгодно отличается от конкурентов, следуя логике перемещения товарных групп по квадрантам матрицы.

Внедрение стратегий геоэкономического развития позволит сохранить жизнеспособность тем предприятиям, которые будут работать в новой конкурентной среде на внешних рынках. Для предприятий, чья продукция относится ко второй группе стратегий, ориентированных на внутренний рынок, разработанные рекомендации позволят усовершенствовать производственно-хозяйственную деятельность на основе принципов межотраслевого сотрудничества, эмуляции опыта или импортозамещения.

Улучшение экономической среды, сохранение конкурентоспособного и финансово устойчивого производственного сектора является одним из путей привлечения инвестиций в совместные инновационные проекты. Приведенная методика позволяет ежегодно анализировать позиции товарных групп в сравнении с мировыми показателями и разрабатывать пути совершенствования инновационных процессов в национальных отраслях.

Литература

1. Мясникович, М. В. Эволюционные трансформации экономики Беларуси / М. В. Мясникович. – Минск: Беларуская навука, 2016. – 321 с.
2. Шимов, В.Н. Инновационное развитие экономики Беларуси: движущие силы и национальные приоритеты: моногр. / В. Н. Шимов, Л. М. Крюков. – Минск: БГЭУ, 2014. – 199 с.
3. Барр, Р. Политическая экономия / Р. Барр. – М., 1995. –Т. 1. – С. 191.
4. Малашенкова О. Венчурные организации в инновационной инфраструктуре Республики Беларусь // Журнал международного права и международных отношений. – 2011. – № 3. – С. 63–67.
5. Костенко, Н. В. Матричний метод визначення стратегій геоэкономічного розвитку // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць. / Державний вищий навчальний заклад Приазовський державний технічний університет. Маріуполь, – 2013. – Вип.; 1. Т. 2. – С. 245–246.
6. Костенко, Н. В. Стратегии геоэкономического развития стран ОЧЭС // Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов / Донецкий национальный университет. – Ростов-на-Дону; Донецк, 2013. – С. 210–214.
7. Kostenko, N. Geo-economic strategy of the European Union: Experience for Ukraine // Economics and Business / Riga State Technical University. – Riga, 2014. – № 25. – P. 54–60.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТ ПО ТЕРМООБРАБОТКЕ БЕТОНА ЗИМОЙ В МОНОЛИТНЫХ КОНСТРУКЦИЯХ

IMPROVEMENT OF TECHNOLOGIES AND WORKS IN CONSTRUCTION BY OPTIMIZING HEAT TREATMENT OF CONCRETE IN THE WINTER IN THE MONOLITHIC STRUCTURES

Кривицкая Т.В.,

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

Krivitskaya T.V.,

*Brest state technical university, Brest,
Republic of Belarus*

Аннотация

В статье приведены результаты исследований по производству бетонных работ зимой при возведении монолитных конструкций в Республике Беларусь. Рассмотрены методы прогрева бетона, предложены методические положения по автоматизированному расчету и организационно-технологические по расчету, проектированию и выполнению работ по прогреву бетона с использованием греющих электропроводов. Обоснована необходимость внедрения автоматизированных информационных технологий в производственных организациях, рассмотрены функциональные возможности новых технологий оперативного управления.

Summary

The outcomes of researches on production of concrete work& in the winter for want of erection of monolithic constructions in Republic of Belarus are represented. The methods of a warm-up of concrete are considered, are offered new methodical and is organizational-technological positions on account, designing and fulfillment of works with a warm-up of concrete heating by electrical wires. Need of introduction of the automated information technologies for the production organizations is reasonable, functionality of new technologies of operational management.

В современных условиях Республики Беларусь весьма важной является задача по совершенствованию и изысканию новых технологий проектирования и производства работ возведения монолитных железобетонных конструкций в направлении на сокращение сроков строительства, экономию энергетических затрат и улучшение качества. Особенно это актуально для зимних условий в монолитных конструкциях, какими являются несущие каркасы многих зданий и сооружений.

Деятельность по развитию строительного комплекса неразрывно связана с четко выраженной главной целью функционирования национальной экономики, имеющей социальный характер. Основные задачи деятельности Министерства архитектуры и строительства в тесной связи с Управлением строительства и жилищно-коммунального хозяйства Министерства экономики закреплены в «Концепции развития строительного комплекса Республики Беларусь на 2011–2020 гг.» [1].

В последнее десятилетие в строительстве наметилась тенденция более широкого использования монолитного бетона. Наряду с рядом положительных качеств при использовании монолитного бетона в процессе производства строительно-монтажных работ возникают проблемы, связанные с расходом энергоресурсов. Дополнительный расход энергоресурсов возникает при необходимости ускорения процесса твердения бетона, а также при выполнении монолитных работ в зимнее время в условиях отрицательной температуры воздуха. Помимо известных разработок ЦНИИОМТП, НИИЖБ и других, были проведены глубокие исследования по термообработке таких конструкций с использованием греющих изолированных электропроводов [2]. Процессы технологического обеспечения обогрева и выдерживания бетона относятся к основной группе работ по изготовлению монолитных железобетонных конструкций и во многом определяют их конечные свойства и общее качество возводимых зданий и сооружений по критериям долговечности и надежности. Собранные по результатам производственных исследований данные на объектах, возводимых различными строительными организациями, позволяют осуществить разработку методики расчета и проектирования термообработки бетона зимой в массивных монолитных конструкциях при низких температурах окружающей среды (до -25°C).

Результат проведенных производственных исследований с применением автоматизированной технологии термообработки бетона – получение к окончанию процесса тепловой обработки бетона, обладающего заданными характеристиками, а также данных, корректирующих значения переменных, которые принимают по номограммам, разработанным для типовых технологических карт, что обеспечило сокращение сроков строительства, снижение затраты и улучшение качества конструкций.

При выполнении монолитных работ в зимних условиях возникают большие сложности. Главная проблема – замерзание несвязанной воды затвердения в начальный период структурообразования бетона. Основной задачей производства бетонных работ в зимних условиях является обеспечение надлежащих температурных условий выдерживания бетона и сокращение сроков набора им необходимой прочности. Бетонирование при отрицательных температурах требует применения специальных способов приготовления, подачи, укладки и выдерживания бетона. Выбор технологии зимнего бетонирования осуществляется с учетом особенностей конструкций, температурных условий и сроков бетонирования.

В строительных организациях Республики Беларусь при устройстве массивных монолитных конструкций используются различные способы тепловой обработки. Наибольшее распространение получили следующие методы: метод термоса, противоморозные добавки и ускорители твердения, предварительный разогрев бетонной смеси перед укладкой в опалубку, обогрев бетона монолитных конструкций нагревательными проводами, применение "теплого" бетона, термоопалубка (греющие опалубки), индукционный прогрев.

Рассматривая зимнее бетонирование, следует отметить, что каждый из методов прогрева бетона сам по себе или в комбинации с другими позволяет вести бетонные работы при различной температуре окружающей среды. Каждый из используемых методов имеет свои преимущества и недостатки. Известно, что

при температуре среды ниже $+5\text{ }^{\circ}\text{C}$ твердение бетона замедляется, а при $0\text{ }^{\circ}\text{C}$ и ниже совсем прекращается, и он замерзает. Поэтому необходимо принимать особые меры по утеплению опалубок и открытых бетонных поверхностей или использовать противоморозные и ускоряющие твердение добавки, выдерживая бетон по методу "термос". Здесь этот метод вне конкуренции среди других. Однако, с понижением температуры среды ниже $-5\text{ }^{\circ}\text{C} \div -10\text{ }^{\circ}\text{C}$, требуемая технологическая прочность, при этом способе выдерживания, не достигается и не обеспечивается ускорение темпов работ [4].

Отсюда возникает необходимость прогрева бетона путем применения соответствующих методов термообработки, которые позволяют в зимнее время, не снижая интенсивности производства работ, ускорять общий срок строительства объектов. Способ электродного прогрева доступен для самых различных конструкций и производственных условий. Однако в немассивных конструкциях, к которым относятся несущие каркасы и конструкции зданий, насыщенных арматурой (до 300 кг/м^3), применение этого метода затрудняется из-за возможных электрических замыканий электродов на арматуру и образования деструктивных процессов в бетоне при термообработке. Многие другие методы прогрева бетона, из-за повышенных затрат на электроэнергию и увеличения стоимости, являются тоже мало приемлемыми. Поэтому при проведении ряда исследований и разработок, касающихся производства бетонных работ в зимний период, было установлено, что есть возможность технологического совершенствования метода прогрева с использованием греющих электропроводов и метода прогрева с добавками, которые целесообразно применять и в условиях пониженных температур наружного воздуха от $-5\text{ }^{\circ}\text{C}$ до $-25\text{ }^{\circ}\text{C}$ в немассивных конструкциях, насыщенных арматурой [3]. Расчеты сравнены с экспериментально-производственными данными термообработки, в которых учтено влияние притока тепла, выделяемого в результате гидратации цемента, $Q_{г}$ [2], а также потери за счет испарения и теплопроводности через опалубку в стационарном режиме. В результате многочисленных расчетов тепло- и электротехнических данных и натурных опытов, проведенных с точными инструментальными замерами, определены надежные показатели для проектирования прогрева бетона в монолитных конструкциях, как при подготовке к производству (в ППР), так и в оперативном режиме по ускоренному варианту расчета.

Пытаясь упростить известные методики расчетов и проектирования, моменты экспериментального прогрева отнесены к случаям, когда исключена возможность применения термосных методов при температурах наружного воздуха $-10^{\circ} \div -20^{\circ}\text{C}$. При этом учтен достигнутый технический уровень технологии подачи бетонной смеси.

В результате учета теплопотерь бетонной смесью на нагрев опалубки, арматуры, а также за счет испарения влаги, остывания при укладке и выдерживании бетона в период изотермического прогрева до получения прочности, определены требуемые энергетические мощности для компенсации потерь и прогрева бетона в различных видах основных конструкций [5]. Все это сделано на основе существующих положений, законов теплотехники и сравнений с производственными реальными значениями. Имея такие обобщенные данные, не состав-

ляло большого труда при проектировании определить длину греющего провода и заранее подобрать его мощность.

Размещались провода исходя из конфигурации конструкций, однако шаг их раскладки осуществлялся через 20-25 см. При возможных отклонениях принимались меры регулирования путем изменения напряжения тока на низкой стороне трансформаторов, которые выпускаются в Республике Беларусь с автоматизацией такой возможности.

Продолжительность необходимого прогрева зависит от требуемой прочности бетона на период распалубки и температуры прогрева. Однако при проверках получилось некоторое несовпадение результатов по применяемым и выпускаемым цементам в Республике Беларусь. Частично все это отрегулировано и разработано для зимних условий при возведении монолитных конструкций[4]. Например, для рассматриваемой плиты перекрытия достижение 70 % прочности бетона, как в практическом исполнении, так и расчетном, определилось продолжительностью прогрева в 32 часа с невысокими расходами электроэнергии.

Учитывая общую сложность определения всех параметров для этого, принят процесс их моделирования и целесообразность создания модели электронной таблицы "Excel", как наиболее простой и доступной для всех категорий работников строительных организаций. Это успешно внедрено в практику проектирования в строительных организациях Министерства архитектуры строительства Республики Беларусь.

В существующих методиках не учитываются сложность и высокая трудоемкость теплотехнических, температурно-прочностных и электротехнических расчетов при моделировании поведения бетона несущих конструкций. При этом недостаточно оправдан традиционный для таких ситуаций подход типового проектирования, поскольку типовые технологические карты не в состоянии учесть всего реального многообразия условий. Практически все расчёты основываются на использовании уравнения теплового баланса, как на стадии подъёма температуры, так и на стадии прогрева. Большим недостатком применяющихся методов расчёта режимов тепловой обработки монолитных конструкций является то, что в их основе лежит стационарный тепловой режим. В то же время все процессы, особенно в период подъёма температуры, явно нестационарные.

Отдельные попытки рассматривать данный процесс как нестационарный для определения зависимости температуры от продолжительности её подъёма для любой точки конструкции дали положительные результаты, но широкого практического использования в построечных условиях в доступной информации не отмечено. Не получили распространения работы по регулированию процесса тепловой обработки по возмущениям, когда в качестве возмущающих факторов принимались температура и скорость движения наружного воздуха, замеряемые специальными приборами. Обработка полученных результатов на компьютере с последующей подачей команд на изменение температуры нагревающих устройств не даёт желаемых результатов, так как и температура, и скорость ветра часто меняют свои значения в очень широких пределах и довольно часто меняет своё фактическое значение коэффициент теплоперехода у наружной поверхности опалубки.

В этих условиях предпочтительными являются способы, основанные на регулировании по отклонениям, когда в качестве критерия, по которому регулятор задаёт значения основных параметров греющих устройств, является динамика изменения температуры бетонной смеси с одновременным контролем прочностных характеристик бетона. Динамика изменения во времени всех основных параметров твердеющего бетона может быть определена в автоматизированном режиме путём создания и реализации соответствующей модели. В качестве элементов моделируемой системы приняты параметры, прямо или косвенно влияющие на процесс тепловой обработки. Критерий цели – получение к окончанию процесса тепловой обработки бетона, обладающего заданными характеристиками.

В целях ускорения производства работ и сокращения их продолжительности при возведении монолитных конструкций зимой со снижением энергетических затрат на прогрев бетона с использованием ускоряющих добавок, целесообразно создавать “толчок” краткого и невысокого (40 °С) прогрева в начальной стадии с тем, чтобы бетон с добавками надёжно твердел и ускоренно набирал требуемую прочность. При применении бетонов без добавок в среде с температурой ниже -10 ÷ -15 °С целесообразно использовать прогрев греющими электропроводами, что, помимо ускоренного достижения прочности, обеспечивает снижение затрат ресурсов.

По полученным результатам исследований и производства разработана автоматизированная система проектирования режимов прогрева бетона в монолитных конструкциях, возводимых зимой, что успешно внедрено в практику проектирования в строительных организациях Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь.

Последовательность выполнения отдельных операций в компьютерном варианте заключается в нижеследующем:

- определение массивности и поверхности конструкций, на основе которых определяется и площадь поверхностей;
- определяются учетные параметры теплового воздействия на опалубку, арматуру, бетонную смесь и учет экзотермического тепла;
- устанавливаются температура среды и требуемая для прогрева бетона.

Все параметры определяются в расчете на 1 м³ укладываемой бетонной смеси, и расход тепла складывается из алгебраической суммы расходов, упоминаемых в аналитических предыдущих расчетах.

На первом этапе разработано шесть моделей определения режимов тепловой обработки для шести основных разновидностей монолитных конструкций.

Программой предусмотрена последовательность действий по реализации модели прогрева конструкций, в компьютерном исполнении, посредством реализации которой выбирается требуемый вариант электронных таблиц.

Обобщенная методика расчетов, проектирования и производства работ в наших условиях успешно внедрена.

1. Проведена доработка и корректировка данных на упрощенный вариант методических расчетов и проектирования режимов прогрева бетона в монолитных конструкциях, которая успешно осваивается в строительных предприятиях Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь с достижением результатов по сокращению продолжительности работ и расходу энергетических затрат.

2. Представленные научно-методические разработки позволили создать обобщенную модель с использованием электронных таблиц Excel, позволяющую в автоматизированном режиме определять параметры эффективного протекания процессов тепловой обработки монолитных железобетонных конструкций, которая была передана для освоения в проектные организации г. Минска и г. Бреста. Проведенные практические исследования подтвердили эффективность предлагаемой методики расчета и моделирования тепловой обработки бетона в конструкциях. Испытание прочности бетона конструкций неразрушающими методами контроля показали соответствие прогнозируемой прочности бетона, в установленные сроки, и прочности, полученной в результате электропрогрева бетона конструкций. Целесообразно провести дальнейшие исследования по экспериментальному поиску автоматических электро- и теплоэнергетических устройств с разработкой оптимальных схем установки.

3. Определены целесообразность и эффективность использования греющих проводов, обеспечивающих равномерность или концентрацию электрической и тепловой мощности при прогреве бетона в монолитных конструкциях с целью достижения требуемых показателей качества. Установлены характеристики используемых греющих проводов и разработана методика их расчета и размещения.

4. Подготовленные и изданные научно-практические рекомендации по внедрению и эффективному их освоению переданы заинтересованным строительным и проектным организациям, что подтверждается актами передачи и внедрения с экономическим эффектом. Таким образом, получены уточненные показатели и зависимости, касающиеся производства работ, которыми можно пользоваться при расчетах и проектировании, как на стадии подготовки, так и оперативном режиме выполнения прогрева бетона в монолитных конструкциях, что будет способствовать повышению эффективности строительства в дальнейшем.

Литература:

1. Концепция развития строительного комплекса Республики Беларусь на 2011–2020 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28.10.2010 N 1589.
2. Проектирование технологии термообработки бетона с использованием методов контактного электрообогрева: учебно-методическое пособие для студентов специальности ПГС БНТУ под ред. проф. В.П. Лысова, Минск, 2004. – 56 с.
3. Шифин, С.А. Практика применения греющего провода и технология транспортных сооружений // Технология и качество возводимых монолитных конструкций из бетона / Научные труды ОАО ЦНИИС. 217. – М.: ОАО ЦНИИС. – 2003. – Вып. – С. 216–221.
4. Головнев С.Г. Параметры технологии и качество зимнего бетонирования. Строительство. 1995. – № 5, 6: Известия вузов.
5. Лысов, В.П. Организационно-технологическое совершенствование возведения монолитных конструкций в зимний период, обеспечивающее сокращение сроков строительства и снижение затрат / В.П. Лысов, Н.М. Голубев, Т.В. Кривицкая // Строительная наука и техника – Минск, 2007. № 1., С. 48–54.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БЕЛОРУССКОЙ, РОССИЙСКОЙ И ЗАПАДНОЙ МОДЕЛЕЙ ДЕВЕЛОПМЕНТА

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE BELARUSIAN, RUSSIAN AND WESTERN DEVELOPMENT MODELS

*Леванюк С.В., Михайлова Н.В.,
Брестский государственный технический университет
г. Брест, Республика Беларусь
Levanuk S.V., Mikhailava N.V.
Brest State Technical University
Brest, Republik of Belarus*

Аннотация

В статье рассмотрены особенности девелопмента и сравнение моделей ведения девелоперской деятельности в Республике Беларусь, Российской Федерации и зарубежных странах.

Summary

In the article features of development and comparison of reference models of development activities in the Republic of Belarus, the Russian Federation and foreign countries.

Значительное место на рынке недвижимости занимает предпринимательская деятельность, связанная с освоением и развитием земельных участков, территорий, сооружений и других объектов недвижимости. В странах с развитой рыночной экономикой эта деятельность называется девелопментом.

Девелопмент как направление бизнеса начал развиваться в Беларуси, как и на всем постсоветском пространстве, в начале XXI века, однако крупные девелоперы, такие как группа компаний «БНК Инжиниринг», ИП СООО «Итерабелстрой», ИП «Рубироуз Интернешнл», стали появляться на рынке только с 2007 года.

За последние годы в Беларуси построено много объектов коммерческой недвижимости (бизнес-центров, гостиниц, торговых и торгово-развлекательных центров, складских комплексов), которые можно назвать профессиональными с точки зрения девелопмента. Привлечение инвестиций в строительство коммерческой недвижимости, в том числе и иностранных, преобразило многие наши города и приблизило по уровню насыщения к европейским столицам.

Рынок недвижимости в нашей стране в настоящее время проходит стадию кардинальной трансформации. С каждым годом на рынке все больше появляется крупных иностранных девелоперских структур, а также со стороны бизнесменов, сделавших свои накопления в других сферах экономики, возрастает интерес к инвестированию, особенно в торговую недвижимость.

Преимуществом девелопмента является объединение в рамках одной предпринимательской структуры функций инвестирования, организации процессов проектирования и строительства, маркетинга, эксплуатации и продажи возведенного объекта. Все это в совокупности приводит к улучшению потребительских характеристик объектов недвижимости и увеличению их рыночной стоимости, а также сокращению срока окупаемости инвестиций.

Зарубежные тенденции в развитии недвижимости отличаются своей глобальностью, направленностью не только на получение дохода, но и на решение различного рода социальных проблем. Одной из характерных черт развития девелоперской деятельности за рубежом является очень быстрое, можно сказать молниеносное, протекание бизнес-процессов и возникновение крупных девелоперских компаний.

Существенная государственная финансовая и организационная поддержка, направленная на создание благоприятных условий развития девелопмента недвижимости, является характерной чертой девелоперской деятельности в странах с развитой рыночной экономикой. Имеется большая возможность доступа к заемным средствам и широта выбора различных организационных форм их привлечения. В организационных формах финансирования девелоперских проектов недвижимости исключительная роль отводится венчурным компаниям, которые создаются под каждый проект с целью консолидации финансовых средств.

Отличительной особенностью американского рынка является высокая конкуренция и затоваривание рынка недвижимости, поэтому цель девелоперских проектов – создание недвижимости более высокого качества.

Модель развития девелопмента на западе характеризуется возможностью использования многообразных финансовых инструментов. Ответственность девелопера и ответственность инвестора гарантируют существующие юридические и финансовые институты. У девелопера имеется внушительный бэкграунд и партнерские отношения со страховыми и финансовыми компаниями, с банками, которые гарантируют его ответственность перед контрагентами, и все это позволяет инвесторам быть уверенными в отношении девелопера.

В начале 1990-х гг., когда на рынке недвижимости разразился кризис, в Европе девелопмента практически не было: рынок перенасыщен, арендные ставки низкие. Девелоперы начинали новый проект только после того, как имели на руках сформированный пакет договоров с будущими арендаторами. Затоваренность американских и европейских рынков недвижимости заставляет мировых девелоперов и инвесторов обратить серьезное внимание на крупные развивающиеся рынки, где существует значительный дефицит качественной недвижимости при значительном спросе. Это – страны Юго-Восточной Азии и России, Китай и Индия, Аргентина, Бразилия и Мексика. По сути, между этими странами и происходит грандиозный тендер за инвестиции в недвижимость. Большинство западных экспертов считают, что Россия в основном благодаря слабой законодательной базе и плохому инвестиционному климату в таком соревновании занимает место аутсайдера.

Восточная Европа является одним из немногих мест, где конъюнктура местного рынка дает возможности для девелопмента. Рынки всех восточноевропейских столиц, по мнению большинства экспертов, весьма ограничены, и насыщение спроса может произойти весьма быстро.

Девелопмент начал развиваться в Российской Федерации после того, как появились заказчики, которые стали уделять внимание больше качественным показателям реализуемых проектов, чем количественным. Но, к сожалению, пока рынок недвижимого имущества недостаточно насыщен, а спрос на недвижимость высокий: покупают все, особо не обращая внимания на качество выполнения проекта и его концептуальность.

Деятельность российских девелоперских компаний менее организована и имеет ряд особенностей, характерных для рынков недвижимости развивающихся государств. Прежде всего, это особенности, связанные с несовершенством законодательной базы, регулирующей девелоперскую деятельность и управление недвижимостью в России. Законодательная база по управлению недвижимостью формировалась постепенно и в первую очередь разрабатывались законы и нормативные акты по управлению жилой недвижимостью. Управление коммерческой недвижимостью оставалось долгое время слабо отрегулировано. Совершенствование законодательства является важной, но далеко не единственной проблемой практической реализации девелоперских проектов в России. Главными действующими мотивами заключения и реализации девелоперских проектов недвижимости были и остаются финансовые интересы их многочисленных участников [1].

Переговоры по крупным девелоперским проектам в России, да и не только, затягиваются на достаточно длительное время, в течение которого существенно меняются экономические и финансовые условия, меняются цены. В результате чего приоритеты финансовых интересов участников переговоров могут настолько измениться, что переговорный процесс можно начинать сначала, а упущенная финансовая выгода при этом возрастет.

Несмотря на значительное количество девелоперских проектов на рынке, из них проектов инвестиционно-привлекательных и профессионально разработанных крайне мало. Соответственно качество разработки проектов – это еще одна особенность финансирования девелоперских проектов недвижимости в России. Выбор наиболее привлекательного проекта позволит девелоперу и инвестору избежать ошибок при реализации этого проекта и получить максимальный уровень доходности на вложенный капитал.

Основная особенность российского девелопмента жилищной недвижимости состоит в формировании источников его финансирования. Частные инвесторы на российском рынке в основном приобретают такую недвижимость в личную собственность на стадии строительства путем долевого участия в финансировании проектов, в то время как за рубежом в недвижимость вкладывают средства для получения дохода. Нарушение плановых сроков сдачи объектов недвижимости в эксплуатацию и конечных сроков их продажи является еще одной особенностью девелоперской деятельности в России.

В зарубежных странах девелопмент – это особый высокодоходный вид бизнеса, в то время как в России девелопмент рассматривается как физический процесс преобразования объекта и это соответственно является одной из причин отставания развития девелопмента в России.

В России технологии девелопмента существенно не влияют на национальный рынок недвижимости. Количество девелоперских компаний еще невелико, и они действуют в основном в наиболее крупных городах и поселках коттеджной застройки. Кроме того, механизмы эффективного функционирования этих девелоперских компаний в границах существующего правового пространства не до конца сформированы.

Экономический кризис не позволил развиваться девелопменту недвижимости в России достаточно интенсивно, ухудшил финансовое положение девелоперских компаний, вынуждая их продавать свои лучшие объекты или реструк-

турировать свои долги кредиторам на экономически невыгодных условиях, а также изменил цели управления жилой и коммерческой недвижимостью.

На основе вышеизложенной характеристики особенностей развития девелоперской деятельности в Беларуси, России и в западных странах составим таблицу 1, в которой сравним осуществление девелопмента по интересующим параметрам.

Таблица 1 – Характеристика белорусской, российской и западной моделей девелопмента

Сравнительные характеристики	Белорусская модель развития девелопмента	Российская модель развития девелопмента	Западная модель развития девелопмента
1	2	3	4
Нормативно-правовое регулирование	Нехватка законодательных актов касательно девелопмента. Сложность земельного законодательства	Несовершенство законодательной базы, регулирующей управление недвижимостью и девелоперскую деятельность	Существует.
Цель и направленность деятельности	Строительство небольших объектов, получение максимальной прибыли в минимальные сроки	Получение прибыли. Приобретение в личную собственность	Доход, решение социальных проблем
Контроль деятельности	Осложнен отсутствием законодательного закрепления понятия «девелопмент»	Осложнен в связи с несовершенством законодательства	Осуществляется в соответствии с законодательством.
Государственная и организационная поддержка	Сложность оформления разрешительной документации и прав собственности на землю	Сложность оформления сопутствующей документации	Широко развита
Основные фирмы, занятые девелоперской деятельностью	Мелкие отечественные компании. Зарубежные фирмы	Многопрофильные промышленно-строительные холдинги, интегрированные корпорации	Венчурные фирмы
Финансовые инструменты	Практически не используются	Контракт не обладает реальной силой, необходимо дополнительное обеспечение	Многообразие использования финансовых инструментов. Ответственность сторон закреплена контрактом
Особенности финансирования	Трудность привлечения долгосрочного финансирования	Выбор источников финансирования невелик (институциональные инвесторы, банковские кредиты, долевое участие в строительстве)	Существует большая возможность доступа к заемным средствам и широта выбора форм их привлечения
Степень разработанности проблемы	Область слабо изучена. Исследования практически не проводятся	Специализированная направленность изучения девелоперской деятельности	Активно проводится изучение девелопмента в различных направлениях

Сложная экономическая ситуация на рынках европейских и американских стран внесла серьезные корректировки в распределение сил на рынке недвижимости, оптимизировала затраты, избавила рынок от «мнимых» девелоперов. Кризис стал неким индикатором профессионализма и открыл новые возможности удержавшимся на рынке.

Литература

1. Стерник, Г.М. Анализ рынка недвижимости для профессионалов. – М.: Экономика, 2009. – 606 с.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА

INVESTMENT ASPECTS OF ACTIVITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION

*Медведева Г.Т., Добринец С.С.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
Medvedeva G.T., Dobrinets S.S.,
Brest state technical university,
Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

В работе рассматриваются отдельные аспекты инвестиционной деятельности высшего учебного заведения. Авторы анализируют различные направления инвестиционной деятельности, предпринимают попытку определения приоритетности их использования. В качестве инструмента, который способствует повышению эффективности использования инвестиций, предлагается бенчмаркинг.

Summary

The article deals with certain aspects of a higher education establishment investment activity. The authors analyze different directions of investment activity, try to determine its range and priority. Benchmarking is proposed as a tool that can increase the investment effectiveness.

Существует множество определений понятия инвестиций. Термином «инвестиции» обозначают покупку акций и облигаций; приобретение металлообрабатывающих станков для производства продукции; этим термином обозначаются и вложения средств в получение высшего образования и т. д.

При определении данного понятия необходимо выделить три основных элемента: во-первых, предмет вложений – что вкладывать; во-вторых, объект вложений – куда вкладывать; в-третьих – цель вложения. Цель вложения выступает наиболее обобщающим признаком. Исходя из этого, инвестиции можно рассматривать как денежные средства, ценные бумаги, прочее имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях достижения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Можно рассматривать инвестиции и с позиций конкурентоспособности как товаров и услуг, так и предприятия в целом. Инвестиции – это вложение капитала в активы предприятия с целью повышения его конкурентоспособности. Это означает, что инвестиции призваны повысить качество продукции и услуг, снизить затраты, разрабатывать и выпускать (оказывать) новые виды товаров и услуг. Экономическая сущность инвестирования состоит в создании, расширении, техническом перевооружении основных и оборотных фондов предприятия, повышении потенциала его человеческих ресурсов.

Основными направлениями инвестирования могут быть следующие: создание новых предприятий, производств; модернизация или реконструкция предприятий, производств; освоение новейших технологий и техники; совершенствование организационной структуры предприятия.

Сами по себе свободные денежные средства не являются инвестициями, так как в таком виде они не приносят дополнительного дохода. Если же эти денежные средства поместить на депозитный счет в банке, то их можно назвать инвестициями, так как депозитный счет гарантирует определенный доход.

Инвестиционная деятельность осуществляется в любой сфере деятельности – промышленность, строительство, АПК, отрасли нематериального производства. Не является исключением и сфера высшего образования. Источниками инвестиций в сфере высшего образования являются бюджетные средства и средства, полученные вузам за оказание платных образовательных услуг. Логично предположить, что в условиях социально-ориентированной модели экономического развития средства, выделяемые на образование, должны постоянно увеличиваться.

Еще несколько лет назад было определено, что инвестиции в основной капитал субъектов хозяйствования должны составить не менее 25–26% от объема валового внутреннего продукта. Анализ фактических данных свидетельствует, что в первой половине 2016 года эта цифра составила 18%. Несмотря на мировой финансовый кризис, объем инвестиций в мировой экономике увеличился за последние годы в 2 раза, в развивающихся странах – в 3 раза. В переходной экономике картина диаметрально противоположная – падение объема инвестиций в два раза. По странам - ближайшим партнерам Беларуси - падение объема инвестиций составило 92% в России и 65% в Казахстане.

В октябре 2016 года в Минске был проведен деловой инвестиционный форум «Расширяя горизонты: инвестиции, финансы, развитие». Цель данного форума – привлечь внимание иностранных инвесторов к Республике Беларусь как перспективной площадке для вложения капитала. По итогам форума должна быть разработана дорожная карта – своеобразный план: что необходимо сделать дополнительно для формирования более благоприятного инвестиционного климата. Недостаточное количество инвестиций приводит к негативным результатам как в экономическом, так и в социальном аспектах. Так, в первой половине 2016 года ежеквартально в экономике Беларуси количество рабочих мест сокращалось примерно на 40 тысяч. Уровень занятости трудоспособного населения достиг минимального за последние 12 лет уровня – 4,4 млн человек. За этот же период времени было создано 14,6 тысяч новых рабочих мест, но значительная часть из них не относится к категории высокотехнологичных.

Одна из основных задач, которую предстоит решать Беларуси уже в ближайшей перспективе – это формирование экономики знаний. Такой подход требует активизации инвестиционной деятельности в сфере высшего образования. В процессе проведения исследования рынка образовательных услуг респонденты определили основные факторы, определяющие конкурентные преимущества вуза. Основным фактором, оказывающим влияние на выбор того

или иного вуза, является качество подготовки специалистов. По мнению авторов, основными структурными элементами качества преподавания является базовый уровень подготовки преподавателей, возможность постоянного повышения квалификации, уровень технической обеспеченности вуза и возможность использования этой материально-технической базы в процессе обучения, использование инноваций, в том числе локальных инноваций в профориентационной деятельности.

Решение этих проблем во многом зависит от наличия финансовых средств. Но с точки зрения авторов, дело не только в наличии финансовых средств, но еще и в рациональности их использования. Авторы считают, что приоритетным направлением внутренних инвестиций высшего учебного заведения является повышение квалификации преподавателей. Мировой опыт свидетельствует о том, что наиболее известные вузы много внимания уделяют именно этому направлению внутреннего инвестирования. Так, в университетах Южной Кореи в рамках повышения квалификации лекции преподавателям читают лауреаты Нобелевской премии.

Очевидно, что в современных условиях основной акцент в повышении квалификации преподавателей необходимо сделать на организации данного процесса непосредственно в учреждениях высшего образования. К числу основных направлений повышения квалификации преподавателей в рамках конкретного вуза можно отнести следующие:

1. Постоянное чтение лекций ведущих ученых по различным направлениям научных исследований. Ведущие вузы могут позволить себе приглашение Нобелевских лауреатов; преподаватели региональных вузов с интересом слушали бы и ведущих специалистов на уровне Национальной академии наук, ведущих национально-исследовательских центров страны и регионов.

2. Работа в качестве консультантов в учебных фирмах, созданных при вузах. Такая работа содержит в себе элементы управленческого консультирования, что уже само по себе является весьма эффективной формой повышения квалификации. Помимо этого, создание учебных фирм при вузах позволит решить проблему и практикоориентированного обучения, что позволит повысить качество подготовки будущих специалистов.

3. Проведение научно-практических семинаров совместно с ведущими специалистами предприятий города и области. Такое общение позволит объединить знания преподавателей и опыт специалистов-практиков, что, несомненно, положительно скажется на качестве подготовки будущих специалистов.

4. Повышение уровня технической оснащенности вузовских кафедр. Постоянное чтение научных статей своего профиля – неотъемлемая часть процесса повышения квалификации преподавателя. Для того чтобы успевать за постоянными изменениями – а в некоторых областях науки объем материала удваивается примерно за 1–4 года, необходимо иметь доступ к самой современной информации. Интернет должен быть доступным каждому преподавателю кафедры.

5. Использование современных информационных технологий в процессе проведения аудиторных занятий – свободный выход в Интернет, использование

мультимедийных установок и т. д. Все это общеизвестно, но используется в учебном процессе далеко не всегда. Преподавателю достаточно часто приходится сталкиваться с ситуацией, когда в школах, откуда приходят абитуриенты, уровень технической оснащенности учебных занятий выше, чем в высшем учебном заведении.

6. Периодическая смена направлений деятельности, изменение перечня читаемых дисциплин. Можно предположить, что при частой смене области деятельности преподаватель не будет иметь глубоких знаний. Но в смене направлений деятельности и читаемых дисциплин есть больше плюсов, чем минусов. Такой подход не позволяет «закостенеть». Преподаватель будет вынужден осваивать что-то новое, учиться, читать о новых разработках и методах.

7. Использование такой формы деятельности и, соответственно, повышения квалификации, как научный аутсорсинг. Научный аутсорсинг – выполнение НИОКР по контрактам с иностранными фирмами и университетами. Наибольшее распространение эта форма получила в разработке программного обеспечения (так называемое оффшорное программирование) в таких странах, как Ирландия и Индия. Однако ее использование возможно и в других областях деятельности. Научный аутсорсинг требует определенной стандартизации процессов подготовки специалистов с высшим образованием. В современных условиях развития экономических систем особое внимание уделяется интеграционным процессам, что находит свое отражение и в процессе подготовки специалистов. Практической формой проявления подобных интеграционных процессов является Болонское соглашение, которое во многом регламентирует процесс подготовки специалистов с высшим образованием в европейских странах.

Было бы не вполне корректным предполагать, что все эти аспекты повышения квалификации преподавателей являются принципиально новыми. Однако понятие инновации можно рассматривать на различных уровнях. Пионерные инновации – это то, что используется в практике впервые, когда в мировой практике нет аналогов. Такие инновации в образовательном процессе можно встретить очень редко. Гораздо чаще в процессе подготовки молодых специалистов имеют место инновации локального характера. Это те действия, которые имеют инновационный характер для конкретного учебного заведения. Это может быть инициатива работников данного учебного заведения или опыт других вузов. С точки зрения авторов, одним из инструментов использования локальных инноваций в учебном процессе может быть бенчмаркинг.

Термин «бенчмаркинг» англоязычный. Он не имеет однозначного перевода на русский язык. В самом общем смысле benchmark - это нечто, обладающее определенным количеством, качеством и способностью быть использованным как стандарт или эталон при сравнении с другими явлениями. Можно отметить, что бенчмаркинг представляет собой искусство обнаружения того, что другие делают лучше нас, и изучение, усовершенствование и применение их методов работы. Специалисты различают конкурентный бенчмаркинг как инструмент сравнения с конкурентами или сравнения с предприятиями других отраслей экономики, но на уровне функций или процессов (функциональный и процес-

суальный бенчмаркинг). Использование бенчмаркинга многопрофильно. Он находит применение в маркетинге, логистике и в целом ряде других видов управленческой деятельности. С точки зрения авторов, важным моментом является возможность использования бенчмаркинга в процессе повышения квалификации преподавателей и подготовки молодых специалистов. В первую очередь это относится к процессу отбора наиболее подготовленных абитуриентов при поступлении в высшие учебные заведения.

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

Профориентационная работа вузов носит, в основном, пассивный характер. Чаще всего вузы работают с теми, кто уже пришел в вуз. В современных условиях для сохранения устойчивого рыночного и финансового положения вуза такой пассивный подход не является эффективным. Необходима активная роль вуза, его стремление сформировать позитивный имидж учреждения образования не только в глазах потенциальных абитуриентов, но и в глазах всего общества. Основными структурными элементами профориентационной деятельности являются профессиональное просвещение, профессиональная ориентация, профессиональный отбор, профессиональное консультирование и профессиональная адаптация. В роли субъектов управления в данной системе выступает вуз: управленческое воздействие данного субъекта направлено на совокупность объектов управления – различные контактные аудитории данного вуза. В качестве контактных аудиторий выступают школьники-выпускники, родители потенциальных абитуриентов, средства массовой информации, субъекты хозяйствования в различных сферах деятельности, слушатели подготовительных курсов, неорганизованные группы потенциальных абитуриентов, общественные организации. Финансовые затраты на применение локальных инноваций в профориентационной деятельности невелики, а вот отдача – весьма значительна.

Авторы полагают, что эффективность внутривузовских инвестиций во многом определяется и еще одним фактором. Это степень самостоятельности руководства вузов в принятии управленческих решений в области инвестирования. В соответствии с основными принципами Болонского процесса каждый вуз должен обладать высокой степенью автономности, самостоятельности в принятии управленческих решений по деятельности своего вуза. Белорусские вузы, в первую очередь региональные, такой автономностью не обладают. В рамках достаточно жесткой централизации управления решение многих проблем, столь очевидных на микроуровне, является не столь важным и может иметь весьма отдаленные места в списке приоритетов государства.

По мнению ряда экспертов различных Центров стратегических исследований России и Беларуси, в повышении эффективности внутрипроизводственных инвестиций решающее значение имеет не материально-техническая база (новое оборудование, машины и механизмы), а управленческая компетентность руководителей, их умение использовать современные управленческие технологии, их способность применять на практике современные подходы к определению приоритетов, основываясь на современном мышлении.

СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ БЕЛАРУСЬЮ И ЛИТВОЙ В ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

COOPERATION BETWEEN BELARUS AND LITHUANIA IN THE SPHERE OF TRADE AND ECONOMICS

Моисеев И.Е.,

*аспирант кафедры философских наук
и идеологической работы Академии
управления при Президенте Республики Беларусь,
г.Минск, Республика Беларусь*

Moiseev I.E.,

*PhD Candidate, Department of philosophy and ideology
Academy of Public Administration under the aegis
of the President of the Republic of Belarus,
Minsk, Republic of Belarus*

Аннотация

Литовская Республика входит в число наиболее значимых внешнеторговых партнеров Республики Беларусь. Страны критически важны друг для друга в транзитной сфере. Клайпеда является для Беларуси главным портом по осуществлению экспортно-импортных операций. Динамично растут взаимные инвестиции. Перспективным представляется привлечение через литовские компании западноевропейских капиталов в развитие зеленой энергетики Беларуси, деревообработку, переработку сельхозпродукции и другие сферы.

Summary

The Republic of Lithuania is one of the most important foreign trade partners of the Republic of Belarus. These two countries are extremely important to each other in the transit area. Klaipeda is Belarus' main port on the implementation of export-import operations. Their mutual investments are rapidly growing. The attraction of Western capital through the Lithuanian companies appears to be promising in the development of green energy in Belarus, wood processing, agro-processing and other fields.

Несмотря на то, что в политической сфере отношения двух стран довольно непростые, а взаимная риторика политиков далеко не всегда является дружественной, экономическое сотрудничество находится на постоянном подъеме.

Во внешнеторговом товарообороте Беларуси относительная доля Литвы достаточно стабильна и составляет 2,2–2,4%. Литва занимает 5-8 место среди внешнеторговых партнеров Беларуси.

Таблица 1 – Место и доля (в %) Литвы во внешнеторговом обороте Беларуси [1]

Годы	Экспорт		Импорт		Общий объем	
1995	6	3,0%	5	2,1%	5	2,5%
1996	5	2,2%	5	2,6%	5	2,4%
1997	5	1,9%	5	2,2%	5	2,1%
1998	6	2,2%	5	2,4%	5	2,3%
1999	6	3,0%	7	1,5%	6	2,2%
2000	4	4,8%	12	0,8%	6	2,6%
2001	4	3,7%	8	1,3%	6	2,4%
2002	8	3,2%	7	1,2%	7	2,1%
2003	8	2,7%	7	2,7%	7	1,9%
2004	8	2,1%	8	1,1%	8	1,5%
2005	8	2,2%	13	0,8%	10	1,5%
2006	9	2,2%	14	0,8%	11	1,4%
2007	8	2,3%	15	0,6%	10	1,4%
2008	9	1,9%	16	0,6%	11	1,2%
2009	10	1,7%	15	0,7%	12	1,1%
2010	11	1,8%	17	0,7%	14	1,2%
2011	8	2,1%	8	0,6%	12	1,3%
2012	6	2,6%	13	0,8%	9	1,7%
2013	5	2,9%	11	1,1%	8	1,9%
2014	6	2,9%	15	0,9%	9	1,8%
2015	6	3,6%	11	0,9%	8	2,2%

И хотя эти относительные показатели резко ухудшились в период с 2005 по 2011 гг., абсолютные показатели всегда росли и сохраняют данную тенденцию (исключением стал 2009 г., в котором наиболее значимо проявились негативные тенденции мирового финансово-экономического кризиса). Товарооборот между странами вырос со скромных 264 млн долларов в 1995 г. до 1 млрд 242 млн долларов в 2015 г., достигнув максимума в 1 млрд 553 млн долларов в 2012 г. Показательно, что с 2000 г. сальдо торгового баланса в торговле с Литвой для Беларуси стабильно положительное, при том, что экспорт из Беларуси в 1,5–3 раза превосходит импорт из Литвы (например, в 2015 г.: экспорт 964 млн долларов США, а импорт 278 млн долларов США).

Таблица 2 – Торговля между Беларусью и Литвой (млн долл США) [1]

Годы	Экспорт	Импорт	Общий объем	Сальдо
1995	146,4	117,8	264,2	28,6
1996	145,4	153,4	298,8	- 8,0
1997	137,8	191,9	329,8	- 54,1
1998	157,6	107,9	365,6	49,7
1999	174,7	102,6	277,3	- 27,9
2000	348,8	69,0	417,8	279,8
2001	275,8	107,3	383,1	168,5
2002	256,7	109,4	366,0	147,3
2003	264,9	154,2	419,2	110,7
2004	284,8	175,6	460,4	109,2
2005	351,8	134,6	486,4	217,2
2006	432,7	170,3	603,0	262,4
2007	564,5	180,1	744,7	384,4
2008	619,2	233,6	852,8	385,6
2009	362,3	195,2	557,4	167,1
2010	450,5	247,8	698,3	202,7
2011	857,2	296,8	1 153,9	560,4
2012	1 181,2	371,2	1 552,4	810,0
2013	1 072,6	466,4	1 539,1	606,2
2014	1 038,5	365,4	1 403,8	673,1
2015	964,0	277,8	1 241,8	686,2

Естественно, что полного совпадения (исходя из различий в учетной базе) со статистикой литовской стороны ожидать не приходится, но общие показатели соседей довольно близки и демонстрируют схожие позиции, подтверждают длительную положительную тенденцию.

С позиций Вильнюса, общий торговый оборот между Литвой и Беларусью в 2015 г. составил 1,937 млрд евро или 4% всего торгового оборота Литвы и 17% торгового оборота между Литвой и странами СНГ. За последние 5 лет торговый оборот между Литвой и Беларусью увеличился на 21%, экспорт литовских товаров в Беларусь увеличился на 29%, белорусский экспорт в Литву увеличился в два раза.

Вице-президент Конфедерации промышленников Литвы, президент Литовской национальной ассоциации автомобильных перевозчиков LINAVA Э. Микенас считает, что эти цифры ясно свидетельствуют о стремлении бизнеса двух стран расширять двустороннее сотрудничество и развивать новые бизнес-проекты, а Беларусь заслуженно попадает в список главных торговых партнеров Литвы [2].

Номенклатура белорусского экспорта в Литву достаточно диверсифицирована: сегодня поставки осуществляются более чем по 550 товарным позициям. В структуре экспорта Беларуси в Литву 60% составляют промежуточные товары, 17–20% — сырьевой экспорт, 20–23% — готовая продукция, продоволь-

ственные товары и товары народного потребления. Наиболее значимые экспортные товарные позиции: нефтепродукты, металлопродукция, удобрения минеральные смешанные, тракторы, удобрения калийные, древесина топливная, продовольствие, солевые смеси для обработки автодорожного покрытия в зимний период. Последние 15 лет Литва ежегодно закупала около 1 тыс. тракторов МТЗ, в результате две трети всех тракторов, работающих на полях Литвы, произведены в Беларуси [3].

Несмотря на развитые сельское хозяйство и пищевую промышленность Литвы, отдельным белорусским продуктам удается отвоевывать достойное место на литовском рынке. Так, уже много лет минеральная вода «Дарида» занимает около 20-25% рынка минеральных вод, продающихся в Литве. Пробыли себе дорогу на потребительский рынок квас и пиво из Лиды, водка «Сваяк» и «Налибоки», рыбная продукция «Санта Бремор», кондитерские изделия «Коммунарка», некоторые виды женской одежды, косметика. В целом сельхозпродукция и продовольствие занимают 12% белорусского экспорта в Литву [4].

Из Литвы Беларусь импортирует в основном вату минеральную и шлаковату, холодильники и холодильное оборудование, подшипники, арматуру для трубопроводов, продукты для кормления животных, отходы и лом черных металлов, тару из бумаги и картона, цемент, изделия из цемента и бетона, автомобили легковые, мясопродукты.

Однако при анализе двустороннего товарооборота следует учитывать, что большая часть основных товарных позиций попадает на территорию партнера для дальнейшей поставки в третьи страны, что касается, прежде всего, калийных и азотных удобрений, нефтепродуктов. Поэтому при финансовой оценке товарооборота без дополнительного анализа и фильтрации на счет участников можно сразу записывать, пожалуй, только данные о торговле услугами. Страны оказывают друг другу неоценимые услуги в сфере транзита, в том числе перевалки, и логистики. С 2005 по 2011 гг. оборот услуг между Республикой Беларусь и Литовской Республикой увеличился в 4 раза и достиг 550 млн долларов США. Белорусский экспорт услуг в Литву составил 230 млн долларов, а литовский экспорт услуг в Беларусь – 320 млн долларов. Учитывая устоявшийся с данного периода тоннаж перевозок, цифры и их соотношение существенно не изменились и по состоянию на 2016 г. Для Беларуси в экспорте услуг транспортные составляют 80% процентов (190-200 млн долларов), в общем объеме которых экспорт услуг железнодорожного транспорта сложился в размере 140–150 млн долларов.

Клайпедский порт играет основополагающую роль в транспортно-транзитном сотрудничестве Беларуси и Литвы. В силу географических и других факторов он принял на себя значительную долю белорусских грузов, отправляемых морским путем, и сегодня является основными морскими воротами Беларуси. Оборот белорусских грузов в Клайпедском порту в 2004 г. составлял 2,5 млн тонн. В 2008 и 2009 гг. в Клайпедском порту перевалено примерно 6,6 млн тонн белорусских грузов. В 2010 г. Клайпедский порт занял первое место среди всех портов, услугами которых пользуется Беларусь: через Клайпеду

было перевалено 8 млн тонн грузов, в то время как через латвийские порты – 6,5 млн. тонн, а через украинские – 2 млн тонн [5]. В 2015 г. оборот белорусских грузов через Клайпедский порт составил 13,2 млн тонн (34% от общего объема грузооборота), что весьма значимо для литовской экономики, учитывая, что одна тонна груза приносит порту доход в размере 17,8 евро. Основной удельный вес в транзите традиционно занимают минеральные удобрения – 9,7 млн тонн (76% в общей структуре транзита), нефть и нефтепродукты – 2,2 млн тонн (доля – 17%, увеличение на 9%), черные металлы – 309 тысяч тонн (доля – 2,5%, увеличение в 3,9 раза). В Беларусь через порт ввезена 481 тысяча тонн грузов (4% от общего объема грузопотока) [6].

В последние годы через Клайпедский порт переваливается свыше 90% общего объема экспорта «Беларуськалия», отправленного через морские порты, и всего объема экспорта ОАО «Гродно Азот». Чтобы снизить расходы на перевалку продукции, в апреле 2013 г. «Беларуськалий» приобрел пакет акций (30%) одного из операторов терминала в Клайпедском порту ЗАО «Биру кровеню терминалас».

Между ЗАО «Белорусская нефтяная компания» и литовской АО «Клайпедрс нафта» подписан долгосрочный договор на перевалку второй по объемам позиции – мазута и других нефтепродуктов производства Мозырского и Новополоцкого НПЗ.

Довольно успешным продуктом транзитного сотрудничества стал проект трансконтинентального маршрута «Викинг». В 2009 г. проект «Викинг» стал победителем в номинации «Лучший продукт интермодального транспортного проекта» Европейской интермодальной ассоциации, когда поездом, несмотря на кризисные явления в мировой экономике, было перевезено 39,5 тыс. TEU контейнеров.

Особой составляющей двустороннего взаимодействия в экономической сфере является инвестиционное сотрудничество. В 2002 г. годовой объем инвестиций из Литвы в экономику Беларуси составил 1,7 млн долларов, в 2007 г. – 36 млн долларов, в 2010 г. – около 50 млн долларов. А всего с 2002 г. по 2010 г. в экономике Беларуси было накоплено 190 млн долларов инвестиций из Литвы. В 2011 г. литовские инвестиции в экономику Беларуси резко возросли, составив 114 млн долларов, а в 2014 г. – 223 млн долларов (из них прямые инвестиции составили – 190 млн. долларов), 2015 г. они несколько снизились – 170 млн. долларов (из них прямые инвестиции составили 140 млн. долларов).

Согласно данным Департамента статистики Литвы, подготовленным в 2016 г., по ситуации на 2014 г. Беларусь занимала второе место по привлекательности для литовских инвесторов. Согласно им, на территории Беларуси в 2014 г. инвестировали 112 литовских компаний. Большой интерес литовские бизнесмены проявляли только к Латвии – 233 компании. Для сравнения, в шестерку самых привлекательных рынков входят также Россия (99), Эстония (95), Польша (65) и Украина (50). Как отметил председатель Литовского делового совета по экономическому и торговому сотрудничеству с Беларусью, председатель правления «Vakarų medienos grupė» (VMG) С. Паулаускас, литовский биз-

нес в Беларуси инвестирует в основном в такие сферы, как перерабатывающая промышленность, энергетика, туризм, мебельная индустрия [7].

Среди прочих можно выделить несколько достаточно крупных, продолжающих развиваться проектов.

Холдинг VMG представлен деревообрабатывающим комплексом ИООО «ВМГ Индустрии» в Могилеве (мебель, гнuto-клееные изделия, ДСП, фанера, пиломатериалы) и «Логдрев» в Логойске. Входящий в комплекс завод по производству мебели «Мебелайн» отправляет свою продукцию в российскую сбытовую сеть шведского концерна IKEA [8]. Входящая в состав холдинга компания «SWOODS export» направила 23 млн евро на модернизацию лесопильного и мебельного производства, а также производства топливных гранул в Борисове.

Генподрядчиком в проекте создания упомянутого вертикально интегрированного деревообрабатывающего комплекса в СЭЗ «Могилев» выступила литовская многопрофильная инжиниринговая компания ЗАО «Manfula», в 2011–2013 гг. реализовавшая проекты по модернизации котельных ЖКХ с преобразованием в мини-ТЭЦ с использованием когенерационных установок в городах Иваново, Ошмяны и в поселке Руба. Последним проектом явилось проектирование стадии «А» возводимого Миорского металлопрокатного завода (производство белой жести и холоднокатаного листа).

«Romos holdingas», входящая в литовскую группу торговли строительными и отделочными материалами «Senukai», владеет в Республике Беларусь торговой сетью «Oma» (крупнейший проект в non-food-ритейле Беларуси), в 2015 г. получила 116 млн евро консолидированных доходов (финальным владельцем литовской группы является финская группа «Kesko»). В крупных городах Беларуси открылось уже 13 торговых центров компании.

Группа компаний ARVI реализует несколько проектов в Беларуси. Один из них – завод по переработке отходов животноводства для получения мясокостной муки и животных жиров («Biovast»), вся производимая продукция экспортируется, планируется увеличить объем производства в три раза и построить второе подобное предприятие на востоке Беларуси. Другой – крупнейший в Беларуси комплекс по выращиванию индеек и переработке их мяса также в Лидском районе Гродненской области. Объем прямых инвестиций – 15 млн евро. Производственная мощность – от 6 до 10 тыс. тонн в год («Арвибелагро»). Есть намерения расширить и этот проект на Могилевскую и Минскую области.

В 2011 г. в белорусскую продовольственную розницу начала инвестировать акционер «Махіма» М. Марцинкявичюс. В 2016 г. половину в этом проекте выкупил другой известный литовский торговец, владелец магазинов «Norfa» («Март Инн») Д. Дундулис.

Владелец KG Group Т.Барштитс производит на площадях Бобруйского КХП в Осиповичах кормовые добавки «Белфидагро».

Предприятие «Modus energija», входящее в группу по торговле автомобилями (в Беларуси – «Автоидея» продает BMW, Mini, Maserati), развитию недвижимости и энергетики «Modus grupe», оборудовало в Мяделе крупнейшую в ре-

гионе (страны Балтии, Беларусь, Польша) солнечную электростанцию мощностью 5,7 мегаватт и стоимостью почти 10 млн евро.

С участием литовского капитала реализован проект по строительству транспортно-логистического терминала на 30 тыс. кв. м в городе Ракове Воложинского района.

Из других наиболее крупных инвестиционных проектов, реализованных в Беларуси с участием литовского капитала, можно отметить производство по выпуску мебельных тканей лидера текстильной промышленности в Литве АО «Аудеяс» (в Гродно), швейный комплекс компании «E5&Co» в Гродненской области. В 2000 г. литовский бизнес приобрел 30% активов ООО «Речицапиво». В 2006 г. литовской компанией промышленно-энергетических проектов «Axis Industries» на гомельском заводе «Биовторресурс» было открыто экспортно ориентированное производство гранул из древесных отходов. С участием литовского инвестора в Лиде создано СП по производству керамзитового гравия, которое ориентировано на экспорт продукции в Литву. На РНПУП «Ратон» (Гомель) реализован совместный кооперационный проект по производству бытовых котлов для работы на древесных гранулах [9].

Значительная часть прямых инвестиции из Литвы направлена на создание экспортно – ориентированных производств. Литовцы, к примеру, строят в Беларуси пять заводов по лесопереработке, производству плит, мебели, клеев, фурнитуры и упаковочных материалов с планируемым объемом экспорта – 200 млн долларов.

Успешным инвестициям в экономику нашей страны способствовал созданный в 2008 г. по инициативе Торговой палаты Литвы Совет по инвестициям в Беларусь.

Предприниматели Беларуси и бизнесмены Литвы создали контактные группы по направлениям, регулярно проводят деловые встречи, консультации, определили стратегические направления взаимодействия.

Общий объем и темпы инвестирования белорусских капиталов в экономику Литвы в целом сравнимы с потоками капиталов в обратном направлении, хотя и несколько от них отстают.

Причем движение капитала из Беларуси также преимущественно идет в отрасли, которые позволяют получать экспортно-ориентированную продукцию. Это металлообработка, производство коммунальной техники, мини-тракторов, мебели, приобретение недвижимости, в первую очередь – для расширения производства на территории Литвы.

В 2005 г. в Вильнюсе создано сборочное производство грузовых автомобилей МАЗ.

В 2009 г. ОАО «Амкодор» выкупил в Вильнюсском районе Литвы ГП «Пабяржский завод сельскохозяйственного машиностроения», преобразовав его в ООО «Амкодор-Балтик», рассчитывая использовать эту площадку для работы в регионе и как трамплин на европейский рынок.

В Литве работают белорусские компании «Полимастер» по производству оборудования радиационного контроля и «Glassbel» – архитектурное стекло.

Кроме того, торговые интересы через местных дистрибьюторов и дилеров в Литве имеют многие крупные белорусские производители. Среди этих компаний в первую очередь нужно отметить «Керамин», «Белита-Витэкс», «Dream Makers», «Конте-Спа» и «Пинскдрев» [10].

Еще одна сфера сотрудничества переживает бурный рост, что с удовлетворением отмечает литовская сторона. Как сообщили в Конфедерации промышленников Литвы, в 2015 г. Беларусь заняла второе место по числу приезжающих в Литву туристов, уступив только Германии. Литву в 2015 г. посетили 163 тыс. туристов из Беларуси, или 12% прибывших туристов, хотя 5 лет назад число туристов из Беларуси составляло всего 92 тыс. По подсчетам, во время одной поездки стандартный турист в Литве тратит 373 евро, таким образом, вклад белорусских туристов в экономику Литвы в прошлом году увеличился почти в два раза по сравнению с тем, что было 5 лет назад: с 34,3 млн евро до 60,7 млн евро [2].

А на начало 2016 г., как заявил министр экономики Литвы Э. Густас, Беларусь вышла на 1-е место по количеству туристов, посещающих Литву [11].

Важнейшим инструментом координации взаимного стремления к расширению торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества является уже традиционный Международный белорусско-литовский экономический форум. Первый форум состоялся в 2005 году в Клайпеде, а уже после второго, прошедшего в Солигорске, были запущены новые возможности для транзита белорусских грузов. «Беларуськалий» начинал с небольших цифр – с перевалки 543 тыс. тонн в 2001 г. (или 9,9% от общих экспортных поставок ОАО «Беларуськалий») до 1,6 млн тонн (24%) в 2006 г. и свыше 7 млн тонн к 2014 г. и более 9 млн тонн в 2015 г. или более 90% всего экспорта, фактически оставив без работы конкурентов в Вентспилсе (Латвия) и Николаеве (Украина) [12].

Очередной 12-й форум проходил в мае 2016 г. в Лиде, в ходе которого руководителей советов бизнеса обеих стран подписали декларацию, в которой подтвердили свои стремления обеспечить дальнейшие конструктивные связи и контакты между представителями бизнеса, государственными структурами, общественными организациями.

Особое место в развитии диалога между Беларусью и Литвой занимает межрегиональное сотрудничество.

К настоящему времени заключено более 70 договоров о сотрудничестве в торгово-экономической и гуманитарной областях между регионами и городами Беларуси и Литвы [13]. Побратимские связи имеют более 20 административных единиц двух стран. Делегации районов и городов наших стран регулярно проводят обмен визитами. Особенно интенсивно сотрудничают приграничные районы. По оценкам экспертов, сотрудничество между регионами обеих стран дает прирост в товарообороте до 30% ежегодно. Как результат: по итогам 2015 г. белорусские предприятия из городов-побратимов экспортировали в Литву продукции на сумму 253,8 млн долларов, что составило 26,3% от общего объема их экспорта [14]. С учетом того, что Еврокомиссия одобрила новую

Программу трансграничного сотрудничества «Латвия – Литва – Беларусь» на 2014–2020 гг., данное направление сотрудничества остается весьма перспективным. Страны уже утвердили перечень приоритетных проектов. Минимальный объем финансирования по каждому из них - 2,5 млн евро.

Поддержанию высокого уровня межрегионального сотрудничества в торгово-экономической сфере содействуют выставочные мероприятия. В последние годы поочередно в трех районах Гродненщины – Ошмянском, Островецком и Сморгонском проводится выставка «Северный вектор», а также «Лида-регион» и «Еврорегион «Неман».

Потенциал двусторонних торгово-экономических отношений между двумя странами далеко не исчерпан и имеет обозначившуюся перспективу по ряду направлений.

Представляется интересным сотрудничество в области сертификации и стандартизации продукции белорусских производителей в соответствии с требованиями ЕС. Первыми успешными примерами такого сотрудничества стала помощь Государственной службы продовольствия и ветеринарии Литвы в получении европейского сертификата соответствия в 2009 г. Верхнедвинскому молочному комбинату и ОАО «Бабушкина крынка», что стало первым успехом такого рода белорусских молокопереработчиков в Евросоюзе.

Есть все основания предполагать, что ключевым узлом западной оконечности нового Шелкового пути на ближайшую перспективу станет площадка Китайско-белорусского индустриального парка «Великий камень». Еще в октябре 2009 г. в Вильнюсе министрами транспорта Беларуси, Литвы и Китая подписана декларация о сотрудничестве в деле развития восточно-западного транспортного коридора.

Крупнейший из операторов государственных портов Китая – корпорация «China Merchants Group» (CMG) инвестировала около 150 млн долларов на возведение к началу 2017 г. на территории парка первой очереди торгово-логистического центра. Одновременно в 2015 г. корпорация CMG подписала протоколы о намерениях с дирекцией Клайпедского порта, предприятием услуг логистики «VPA Logistics», Литовскими железными дорогами и Каунасской СЭЗ. При этом китайскую сторону интересовали прежде всего возможности доставки грузов между Клайпедой и Минском (как товаров, произведенных в индустриальном парке, так и поступивших в логистический комплекс «Великого камня» из Китая) [15].

В 2015 г. начались встречные работы по электрификации участка железной дороги от Молодечно в Беларуси до Новой Вильны в Литве с перспективой продолжения проекта до Клайпеды, что позволит снизить транспортные издержки на этом участке на 30% и повысить привлекательность транспортного коридора [16].

«Великий камень» предполагает и более сложные совместные проекты. В начале сентября 2016 г. в Вильнюсе подписан протокол о намерениях между руководством китайской компании «Zoomlion» (один из ведущих мировых производителей сельскохозяйственной техники) ОАО «Минский тракторный

завод», ОАО «Амкодор» по организации совместного белорусско-китайского производства тракторов на базе ЗАО «Амкодор-Балтик» в Литве. Предполагается, что белорусские трактора с использованием китайских комплектующих будут собираться в Вильнюсе с перспективой дальнейших поставок на рынки стран Евросоюза и Евразийского экономического сообщества, а также посредством Клайпедского морского порта – в Китай. Для производства комплектующих планируется задействовать потенциал белорусско-китайского промышленного парка «Великий камень» [17].

Весьма перспективным представляется взаимодействие с Литвой в сфере энергетики. Литовское предприятие «Modus energija» оборудовало в Мяделе крупнейшую в регионе солнечную электростанцию мощностью 5,7 мВт стоимостью почти 10 млн евро и планирует строительство нескольких биогазовых установок. [18].

Другая литовская компания «Enerstena Group» намерена освоить 13 млн евро на строительстве электростанции в Калинковичах, которая будет работать на газе, мазуте и биомассе [19].

Учитывая мобильность экономик Беларуси и стран Балтии, их зависимость от внешней торговли, у нас есть все шансы использовать двухстороннее сотрудничество для работы на рынках третьих стран. Беларусь может помочь с выходом совместного продукта на рынок России и с таким же успехом через страны Балтии выходить на ЕС и дальше в третьи страны, учитывая логистические возможности.

Многие прибалтийские инвесторы, работающие сегодня в Беларуси используют технологии и деньги европейских инвесторов, прежде всего скандинавских. Раз это работает, то должно использоваться как можно шире, в том числе для привлечения резидентов в промышленный парк «Великий камень».

Безусловно, перспективно сотрудничество в IT-индустрии и сфере туризма, в том числе по привлечению на совместные объекты туристических потоков из третьих стран [20].

Своеобразие и непростой характер взаимоотношений Республики Беларусь с Литовской Республикой определяются разнонаправленностью их постсоветского развития, геополитических приоритетов, что нашло свое отражение в разновекторности интеграционных устремлений. Однако опыт кооперационных связей в советский период, протяженная совместная граница, взаимозависимость в транзитной сфере определили поступательное развитие торгово-экономических отношений между нашими странами. Показательно, что, несмотря на следование Вильнюсом в фарватере политики Вашингтона и Брюсселя, Литва неоднократно выступала против введения экономических санкций по отношению к Беларуси.

В последние годы наметились такие перспективные направления сотрудничества, как инвестирование в экономику Беларуси капиталов происхождением из скандинавских государств через литовские компании и совместная работа по развитию северо-западного сегмента Нового шелкового пути.

Литература

1. Беларусь в цифрах. Статистический сборник [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_607/. – Дата доступа: 18.07.2016.
2. Белоруссия заслуженно попадает в список главных торговых партнеров Литвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://regnum.ru/news/polit/2137953.html>. – Дата доступа: 18.06.2016.
3. Мильто, А. 2/3 тракторного парка Литвы – «белорусы»! / А.Мильто // Белорусская нива. – 2010. – 17 августа.
4. Лойко, О. Интервью посла Беларуси в Литве А. Короля белорусскому порталу TUT.BY (2015.03.17) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lithuania.mfa.gov.by/print/ru/embassy/interview/fbcd0f7c43d2c4ce.html>. – Дата доступа: 10.06.2016.
5. Павилинене, Д. Посол Беларуси Владимир Дражин о динамике отношений с соседней Литвой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.baltic-course.com/rus/intervju/?doc=42759>. – Дата доступа: 03.07.2014.
6. Максимчик, И. Литовский вектор. Посол Беларуси в Литве Александр Король о новом пограничном переходе, литовских бизнесменах и гродненских врачах [интервью Чрезвычайного и полномочного посла Республики Беларусь в Литве] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vgr.by/home/neighbourhood/21016-litovskij-vektor-posol-belarusi-v-litve-aleksandr-korol-o-novom-pogranichnom-perekhode-litovskikh-biznesmenakh-i-grodnenskikh-vrachakh>. – Дата доступа: 12.04.2016.
7. Две литовские компании откроют производство в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.baltic-course.com/rus/good_for_business/&doc=73632. – Дата доступа: 07.05.2015.
8. Навощик, Е. Белорусско-шведские экономические отношения (1992-2012 гг.) / Е.Навощик // Журнал международного права и международных отношений. – 2013. – № 3. – С. 53.
9. Беларусь занимает второе место по привлекательности для литовских инвесторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.by/news/economy/2016/09/01/belarus-zanimaet-vtoroe-mesto-po-privlekalnosti-dlya-litovskih.html>. – Дата доступа: 19.06.2016.
10. Топ-5 крупнейших белорусских бизнесов в Литве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mogilev.by/news/25851-top-5-krupneychih-belarusskih-biznesov-v-litve.html. – Дата доступа: 18.06.2016.
11. Министр экономики Литвы: наше сотрудничество с Беларусью должно строиться на инновационных проектах // БелТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by/economics/view/ministr-hoziaistva-litvy-nashe-sotrudnichestvo-s-belarusiiu-dolzno-stroitsia-na-innovatsionnyh-195135-2016>. – Дата доступа: 23.09.2016.

12. Поставки на экспорт калийных удобрений ОАО «Беларуськалий» в 1999–2014 гг. / Справка-выписка из статистических материалов ОАО «Беларусь-калий».
13. Декларация участников XII белорусско-литовского экономического форума [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kurier.lt/wp-content/uploads/2016/06/ИТОГОВАЯ-декларация-с-правками.pdf>. – Дата доступа: 23.07.2016
14. Мильто, А. Тракторы МТЗ собираются под Вильнюсом и продаются в Прибалтике и Европе [интервью Чрезвычайного и полномочного посла Беларуси в Литовской Республике А. Короля] / А. Мильто // Сельская газета. – 2015. – № 58.
15. Клайпедский порт и «VPA Logistics» подписали протокол намерений с китайцами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.baltic-course.com/rus/good_for_business/?=111399. – Дата доступа: 07.10.2015.
16. Электрификация железной дороги от Литвы до Беларуси закончится в марте 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.Baltic-course.com/rus/good_for_business. – Дата доступа: 16.02.2014.
17. Белорусско-китайские трактора планируется собирать в Литве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interfax./news/belarus/1212132>. – Дата доступа: 26.09.2016.
18. «Modus energija» оборудовала в Беларуси крупнейшую солнечную электростанцию региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.baltic-course.com/rus/good_for_business/?doc=122730. – Дата доступа: 08.07.2016.
19. Литовская «Enerstena Group» построит крупную электростанцию в Калинковичах. «Energiya» оборудовала в Беларуси крупнейшую солнечную электростанцию региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://region.ej.by/gomel/2016/06/07/litovskaya-enerstena-group-postroit-krupnuyu-elektrostantsiyu-v.html>. – Дата доступа: 28.07.2016.
20. Мильто, А. Перспективные направления для совместных проектов – сельское хозяйство и туризм [интервью Чрезвычайного и полномочного посла Беларуси в Литовской Республике А. Короля] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belniva.sb.by/obshchestvo-4/article/traktory-mtz-sobirayutsya-pod-vilnyusom-i-prodayutsya-v-pribaltike-i-evrope.html>. – Дата доступа: 05.06.2016.

ОЦЕНКА СООТВЕТСТВИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ И СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ТРЕБОВАНИЯМ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

ESTIMATION OF ACCORDANCE OF ORGANIZATIONAL FORMS AND MANAGEMENT STRUCTURES TO THE REQUIREMENTS OF DEVELOPMENT OF BUILDING INDUSTRY IN THE COUNTRIES OF EASTERN EUROPE

*Носко Н.В., доцент,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь*
*Nosko N.V., associate professor,
Brest State Technical University,
Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

В статье представлены основные критерии соответствия организационных форм и структур управления производственными процессами на строительном предприятии, позволяющие дать объективную оценку любой организационной форме и структуре системы управления.

Annotation

The article presents the basic eligibility criteria of organizational forms and processes of governance structures at the construction company, allowing an objective assessment of any organizational form and structure of the management system.

Специфика управления строительством обусловлена связью управления с производством, технико-экономическими особенностями строительного производства и проявляется в подвижности управленческого процесса, длительности управленческого цикла, активном участии в управлении заказчиков, субподрядчиков и других.

Сокращение продолжительности строительства обуславливает высокую динамичность состава участников и повышение гибкости организационных форм и структур управления, которые призваны соответствовать характеру конкретной стройки, объемам работ и срокам строительства.

Непосредственно специфика строительного производства характеризует технологическую сложность объекта строительства, организацию производства и территориальные особенности, определяя рациональный размер строительной организации, уровень фондооснащенности и обеспеченности материальными и трудовыми ресурсами.

На основе экономических законов формулируем основные критерии соответствия организационных форм и структур управления производственными процессами на строительном предприятии [4]. Данные критерии носят оптимальный характер для любой из стран Восточной Европы.

Первый критерий – степень способности принимаемой организационной формы и структуры системы управления строительным производством обеспечить достижение наивысших технико-экономических результатов при наименьших затратах материальных, финансовых, трудовых и топливно-

энергетических ресурсов, при этом прибыль играет важнейшую роль как критерий оптимальности принимаемых решений, направленных на повышение эффективности деятельности строительного производства.

Второй критерий – степень способности существующей организационной формы и структуры системы управления строительным производством создать условия для быстрого внедрения техники, технологии, рациональных методов организации и производства работ.

Третий критерий – степень способности организационной формы и структуры управления быстро реагировать на изменения внутренней и внешней среды с наименьшими затратами, то есть обладать свойством гибкости и в соответствии с этим осуществлять организационные действия.

Четвертый критерий – степень способности принимаемой организационной формы и структуры системы управления строительным производством обеспечить наивысший уровень рентабельности строительно-монтажных работ, наименьшую себестоимость строительной продукции, наименьшие затраты времени на производство единицы строительной продукции, наивысшие показатели использования основных фондов.

Пятый критерий – степень способности организационной формы и структуры управления установить наиболее согласованные рациональные производственные связи с другими участниками строительства.

Шестой критерий – степень способности организационной формы и структуры управления обеспечить рост производительности труда за счет более полного использования имеющихся трудовых, материальных и технических ресурсов.

Седьмой критерий – степень роста темпов технического развития производства. Важную роль в процессе развития строительного бизнеса играет переход на новые технологии управления в строительстве, в первую очередь активное использование современных методов управления проектами, систем ERP.

Восьмой критерий – степень создания наилучших условий труда персонала, ведущих к снижению усталости работников, выполнению заданий в кратчайший срок при наименьших затратах, выпуску строительной продукции высшего качества.

Девятый критерий – степень повышения оперативности в маневрировании производственными ресурсами.

Десятый критерий – степень интеграции и совершенствования организационной структуры управления. Это объясняется необходимостью изменения организационных структур управления и по форме и по содержанию по сравнению с прошлым в современных рыночных условиях, разработка новых организационных структур организационно-экономического управления, отвечающих современным требованиям рыночной экономики [5, с. 73].

Одиннадцатый критерий – степень восприимчивости к внедрению новых информационных технологий. Суть его заключается в быстром обмене достоверной информацией между различными производственными процессами для увязки ритмичного хода выполнения работ и согласования их последовательности, что требует четкой координации деятельности взаимосвязанных производственных процессов в строительных организациях.

Ежедневная работа по планированию и управлению должна быть увязана с единым планом работы предприятия. Информационно-вычислительные центры строительных объединений, трестов и др. должны располагать собствен-

ными программными продуктами для строительных управлений, которые позволяют учитывать специфику строительного производства и иметь подсистемы с выходом на систему управления строительным предприятием. Это объясняется необходимостью активного использования новейших технологических средств автоматизированной обработки различных видов информации, объединенных системой электронной связи в информационно-вычислительную сеть.

Перечисленные основные критерии характеризуют степень способности организационной формы и структуры управления повысить эффективность строительного производства за счет сокращения сроков строительства объектов, ритмичности строительного производства, роста производительности труда, снижения незавершенного производства, увеличения объемов внедрения новой техники, снижения издержек производства.

Рассмотренной совокупности критериев максимально отвечает корпоративная форма хозяйствования. В строительстве корпоративная форма хозяйствования представляет собой добровольное объединение в единой структуре ряда хозяйственно самостоятельных строительного-монтажных и других организаций.

Концентрация финансового, научно-производственного, торгового, управленческого потенциалов позволяет более целенаправленно работать каждой входящей в интегрированную корпоративную структуру организации. В ней создаются более льготные условия для работы, что приводит к сокращению издержек производства, таким образом, достигается положительный синергетический эффект.

Научные исследования по поиску эффективных организационных форм объединения организаций продолжаются и на сегодняшний день. Анализируя общемировые тенденции организационного развития корпоративных структур можно отметить, что достаточно распространенными формами объединения ряда организаций являются: картели, синдикаты, конгломераты, ассоциации, консорциумы, тресты, холдинги, концерны, кластеры, финансово-промышленные группы и т. п.

Несмотря на отсутствие в гражданском праве стран Восточной Европы и Республики Беларусь вышеперечисленных названий организационных форм интеграции организаций для обозначения конкретного юридического лица, многие из этих форм объединения фактически имеют место. В каждом отдельном случае интеграция организаций, которая попадает под определения и признаки, регистрируется в качестве юридического лица в той организационно-правовой форме, которая предусмотрена гражданским законодательством данной страны [3].

В современных условиях в строительном комплексе России и других странах Восточной Европы получили развитие следующие основные формы интеграции организаций [2]:

- 1) объединение, основой которого является держательская организация, владеющая контрольными пакетами акций других организаций с целью осуществления по отношению к ним функций контроля и управления (холдинг);
- 2) объединение организаций, осуществляющее совместную деятельность на основе добровольной централизации функций научно-технического и производственного развития, а также инвестиционной, финансовой и иной деятельности (концерн);
- 3) объединение организаций на добровольной основе с целью повышения эффективности производственных и финансовых операций, во главе которого находится центральная организация (ФПГ);

- 4) объединение независимых организаций, построенное на временной и краткосрочной основе (консорциум);
- 5) объединение независимых и географически взаимосвязанных организаций, построенное на долгосрочной договорной основе – корпоративные сети (кластеры).

Первый и второй тип объединений – холдинг и концерн – получили достаточно большое распространение в строительном комплексе как России, так и других стран Восточной Европы.

Третий тип объединений особенно интенсивно стал развиваться в России с 1995 г. Так, на начало 1995 г. было зарегистрировано только семь ФПГ, а к маю 1997 г. их стало более пятидесяти. Однако созданию ФПГ, включающих предприятия строительного комплекса, не было уделено должного внимания из-за сложности процедуры государственной регистрации и, как следствие, их было создано незначительное количество, например, ФПГ «Жилище», ФПГ «Приморье».

Четвертый тип объединений – консорциум – используется на временной основе для совместного проведения крупных инвестиционно-строительных проектов. Так, в России был создан по инициативе Союза строительных компаний Санкт-Петербурга инжиниринговый консорциум («Инжпетрострой»).

Пятый тип объединений в строительстве – кластеры – базируются на долгосрочном сотрудничестве между участниками инвестиционного процесса в строительстве и представляют одну из форм кооперации, где взаимодействие между ними осуществляется на договорной основе.

В последние годы реализация кластерного подхода в строительстве стала получать все большее развитие, как в России, так и других странах Восточной Европы. Ярким примером строительного кластера в России является акционерная производственно-проектная агростроительная корпорация «Нечерноземпрогстрой» [2].

На сегодняшний день в Республике Беларусь допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций, союзов. Также в соответствии с законодательными актами юридические лица Республики Беларусь могут создавать объединения, в том числе с участием иностранных юридических лиц, в форме финансово-промышленных (ФПГ) и иных хозяйственных групп в порядке и на условиях, определяемых законодательством о таких группах (ч. 2 п. 4 ст. 46 ГК) [1].

Каждая из рассмотренных форм объединений имеет свои преимущества и недостатки, однако, организационная форма и структура управления производственной системой может считаться достаточно эффективной только в том случае, если она обеспечивает в заданном объеме и номенклатуре своевременный ввод в действие строящихся объектов, сводя к минимуму производственно-хозяйственные затраты, ориентирована на рост производительности труда, повышение качества строительства, внедрение новшеств.

Литература

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь : [принят Палатой представителей 28 октября 1998 г. : одобрен Советом Республики 19 ноября 1998 г.] : с изм. и доп. по сост. на 26.01.2016 г. – Минск : Национальный центр правовой информации РБ, 2016. – 406 с.

2. Асаул, А.Н., Иванов, С.Н. Региональный инвестиционно-строительный комплекс существует / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов // Экономика стр-ва. – 2002.– № 1.– С. 2–20.
3. Владимирова, И.Г. Организационные формы интеграции компаний / И.Г. Владимирова [Электронный ресурс]. – 2000. – Режим доступа: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=22699> – Дата доступа: 02.05.2015.
4. Гришина, Ю.В. Критерии соответствия организационных структур оперативного управления производственными процессами на промышленном предприятии // Materiały VII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami – 2011» Volume 11. Ekonomiczne nauki.: Przemysł. Nauka i studia – 104 str.– S. 38–43.
5. Чередниченко, Н.А., Ткаченко, В.А. Качество управления и организационная технология / Н.А. Чередниченко, В.А. Ткаченко; под ред. Н.А. Чередниченко.– Днепропетровск : ДГУ, 1991.– 198 с.

АНАЛИЗ ОТДЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

ANALYSIS OF INDIVIDUAL FACTORS INFLUENCING INVESTMENT-INNOVATION ACTIVITY OF THE CONSTRUCTION COMPLEX

*Образцов Л.В., Чех Е.В.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
Obraztsov L.V., Chekh E.V.,
Brest state technical university,
Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

В данной статье рассмотрена группировка основных факторов по однородности характеристик. Показан вклад национального образования и науки в инвестиционно-инновационную деятельность строительного комплекса.

Summary

In this article, grouping the major factors on the uniformity of characteristics. The contribution of national education and science in investment and innovation activities of the construction industry.

Процесс инвестирования сложен и многогранен. На него влияет множество факторов, знание которых имеет важное научное и практическое значение. С практической точки зрения знание этих факторов, механизма их влияния на инвестиционную деятельность и эффективность инвестиций является основой управления инвестиционным процессом.

В научной экономической литературе инвестиции рассматриваются как вложение долгосрочного капитала в различные сферы и отрасли экономики, инфраструктуру, социальные программы, охрану окружающей среды с целью его увеличения в виде полученного дохода. Как экономическая категория, инвестиции значительно шире по своему содержанию, чем капиталовложения. Последние являются материальной частью реальных инвестиций.

Анализ инвестиционной деятельности осуществляется с целью выявления того, насколько благоприятным является инвестиционный климат, какие источники финансирования задействованы и как эффективно они используются.

Инновационная деятельность – это привнесение новых идей на уровне рынка (продуктовая инновация) или производства (технологическая инновация), которая может обеспечить существенное преимущество перед конкурентами в плане сокращения финансовых и материальных издержек.

Инновационные инвестиции – это вложения в новшества.

Факторы, оказывающие влияние на инновационное развитие строительного комплекса, схематично представлены на рис.1.

Из данной иллюстрации видно, что на уровень и особенности инновационного развития строительного комплекса оказывает влияние множество причин на микро-, мезо- и макроуровне. Они сгруппированы по однородным признакам и представлены укрупненно. Как правило, влияние факторов не является величиной постоянной, потому что обладает мультипликативным эффектом, поэтому в разные временные периоды они проявляют себя по-разному. При этом качественное изменение факторов воздействует на эффективность строительной деятельности как в сторону ее увеличения, так и снижения. По этой причине на разных уровнях управления, начиная с государственного и заканчивая управлением организациями строительного комплекса, необходимо исследовать и ранжировать факторы по степени их взаимодействия на систему и своевременно осуществлять регулирование управляемых параметров для достижения их оптимального сочетания.

На рисунке выделен сектор факторов, влияющих на деятельность строительного комплекса, который связан с национальным образованием и наукой. В настоящее время в условиях реформирования всей мировой системы образования важнейшими задачами представляются прежде всего повышение качества человеческого капитала нашей страны, накопление объектов интеллектуальной собственности, обеспечение в этих целях преемственности поколений в сфере научных исследований и технологических разработок, привлечение и закрепление в ней молодежи.

Без грамотных и высококвалифицированных специалистов, их соответствующего обучения невозможно осуществить значительный прогресс в развитии любого субъекта хозяйствования и успешное решение возникающих проблем, все это усиливает необходимость уделять больше внимания специфике работы с инновациями, коммерциализации новых идей, защите интеллектуальной собственности. И поскольку в условиях исполнения амбициозных планов и задач по построению инновационной экономики главной производительной силой может быть только человек высокоинтеллектуального и высокопроизводительного труда, подготовка кадров, способных эффективно управлять инвестиционно-инновационной деятельностью является приоритетной задачей.

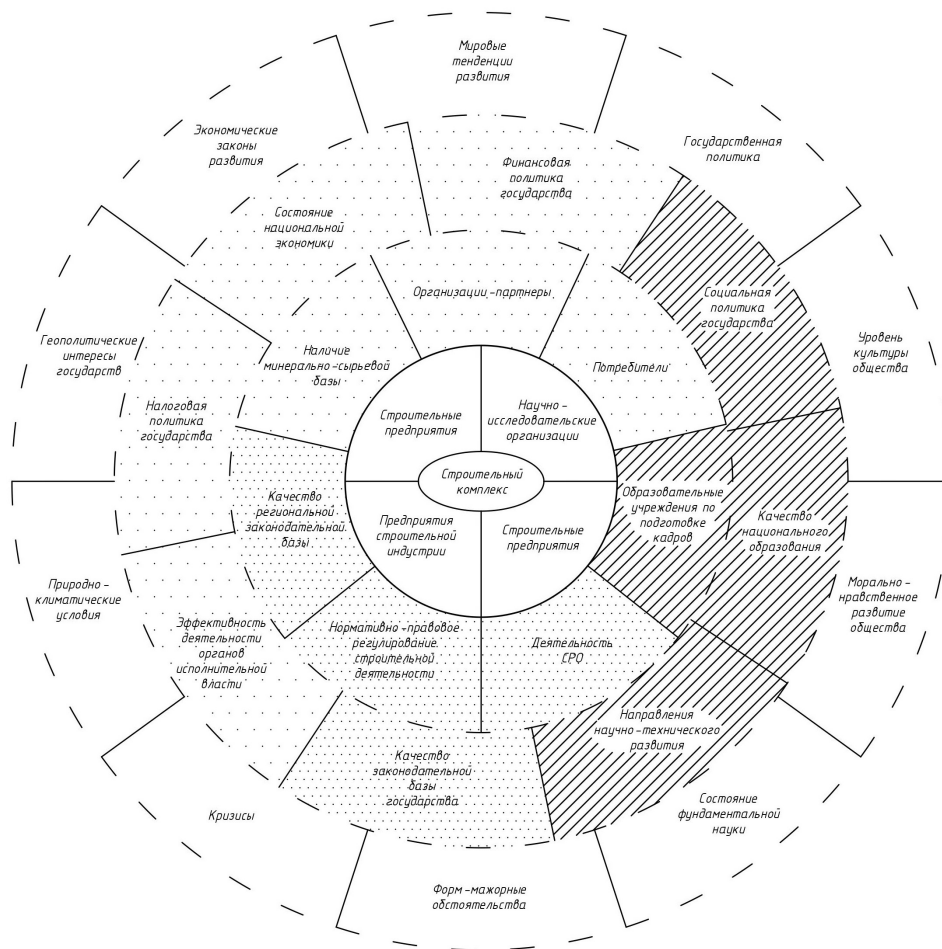


Рисунок 1 – Факторы, оказывающие влияние на инновационное развитие строительного комплекса

Для насыщения рынка труда высококвалифицированными специалистами в области строительства представляется необходимым усиление взаимодействия образовательных учреждений, органов государственного управления и строительного бизнес-сообщества. Участие организаций строительного комплекса в образовательном процессе должно быть гораздо обширнее и активнее. Сотрудничество перечисленных выше участников должно быть постоянным, комплексным, системным, более практико-ориентированным. Опираясь на положительный опыт зарубежных стран, на первоначальном этапе необходимо создать такие условия, при которых молодые люди могли бы осуществлять свой профессиональный выбор не под влиянием случайных факторов, а с учетом своих способностей и имея при этом весьма полное представление об особенностях профессии.

Большее значение необходимо уделять ознакомлению учащимися школ с той или иной профессией на практике и в доступной для них форме. В рамках реализации перехода к профильному образованию в средней школе возможно создание инженерно-технических классов строительной направленности на базе 10–11 классов с углубленным и расширенным изучением отдельных дисциплин. Подобный опыт есть в Пензенской области РФ. Это позволит вести целенаправленную работу по формированию контингента студентов для строитель-

ного вуза; подготовить школьников, готовых к исследовательской, проектной, организационной, предпринимательской деятельности. Данный проект совмещает в себе профориентационную работу, углублённую подготовку в естественно-научном блоке дисциплин и базовую подготовку по специальным профильным дисциплинам. Предполагается развитие творческих способностей в соответствии с интересами и склонностями учащихся, а также организация начальной исследовательской деятельности школьников. Для повышения интереса учащихся к научно-инновационной деятельности рассматривается возможность участия в проекте не только молодых специалистов, но и ведущих ученых строительных вузов страны. Одной из составляющих проекта является разработка нового вида дифференциации обучения – элективных курсов (от лат. *electus* – избирательный – это обязательный курс по выбору учащегося), направленных на организацию проектной деятельности (подготовка школьников к участию в конференциях, конкурсах и семинарах различного уровня). Для школьников планируется свободный доступ на территорию университета с правом пользования научно-методической литературой и материально-технической базой вуза, что обеспечивает дополнительное образование в лабораториях и производственных мощностях университета.

Для учащихся специальных классов предполагаются регулярные экскурсии на строительные предприятия и площадки, организация бесед-встреч с представителями строительных предприятий (как с молодыми кадрами, так и ветеранами отрасли, как с простыми рабочими, так и с руководителями предприятий). По ходу встреч учащимся на конкретных цифрах и фактах показывается перспективность работы в «инженерно-рабочем» корпусе строительной отрасли.

Ведь следует признать, что в результате неправильного выбора многие специалисты, получившие высшее строительное образование, работают не по специальности, не находят работу после окончания вуза, не любят свою профессию или становятся посредственными специалистами. Это в свою очередь оказывает негативные последствия и для государства – неэффективное использование бюджетных средств, сложности в планировании рынка труда, нехватка квалифицированных работников, повышение текучести кадров в организациях и т. д., что приводит к некачественному выполнению проектно-сметной документации по причине банального отсутствия грамотных специалистов в данной области. Также нужно активизировать работу по созданию технопарков на базе высших учебных заведений и производственных кафедр образовательных учреждений на предприятиях и организациях строительного комплекса с целью получения возможности проведения практических занятий в максимально приближенных к производству условиях.

Важно отметить, что для успешного выполнения инновационно-строительных проектов и связанных с этим задач требуется также провести комплекс организационных, экономических и законодательных мер, направленных на активное развитие сотрудничества субъектов, входящих в следующую группу факторов, представленных на рисунке: потребителей, организаций-партнеров, конкурентов. Основные участники инвестиционно-строительной деятельности заняты решением локальных задач в отрыве от общих интересов. Это приводит

к отсутствию комплексности и общей направленности их действий. Современные условия диктуют необходимость взаимодействия для достижения целей всех участников инновационного процесса по причине значительных инвестиционных и интеллектуальных затрат. Особенностью современного этапа мирового развития инновационной деятельности является образование в крупнейших фирмах единых научно-технических комплексов, которые объединяют процессы исследования и производства. Это означает наличие тесной связи всех этапов цикла «наука – производство». Создание целостных научно-производственно-сбытовых систем объективно закономерно, обусловлено научно-техническим прогрессом и потребностями рыночной ориентации фирмы.

Строительный комплекс Республики Беларусь имеет значительный производственный и научно-технический потенциал и опыт в использовании инноваций. В 60 – 70-х гг. в республике было развернуто большое строительство мощности минеральных удобрений в Солигорске, Гомеле, Гродно; химической промышленности в Могилеве, Новополоцке и Гродно. Была создана белорусская эффективная система управления и организации строительных работ. Она позволила успешно и качественно строить и досрочно вводить в эксплуатацию плановые объекты. Построенные тогда предприятия органично влились в экономику Беларуси. Сейчас эти предприятия являются главными источниками валютных поступлений в экономику страны. С помощью отечественной науки созданная в Министерстве строительства аналитическая и внедренческая структура "Промстройсистема" разрабатывала автоматизацию методов управления строительством. Активно функционировал научно-производственный трест "Оргтехстрой", который внедрял передовые технологии в строительство, целенаправленно работал по повышению производительности труда на строительных площадках. Проектные институты, создавая инновационные проекты, были в поиске новых конструкций, материалов, снижающих трудозатраты. Широко использовались программно-целевые методы управления особо важными проблемами строительной отрасли ("Производительность", "Качество", "Комплектация", "Новые конструкции", "Бригадный подряд"). Внедрялись системы сетевого планирования с использованием ЭВМ и ряд других. Большой объем научной и организационной работы подтолкнул белорусских строителей поставить перед директивными органами страны вопрос о внедрении элементов рыночной экономики в существующую централизованную, плановую и командную систему.

Действующая настоящая инновационная деятельность создавала современные высокотехнологичные производства. Ее организаторы, опираясь на науку, разрабатывали и внедряли новый экономический механизм (его суть предусматривала уйти от так называемого "вала", ликвидировать "незавершенку", обеспечивать выпуск готовой строительной продукции, ускорять сроки сооружения объектов и оборачиваемость инвестиционного капитала). Это была истинно белорусская система управления, которая и название получила "белорусский экономический эксперимент". Руководители строительства, научные работники отрасли учились новым методам на рабочих местах по ее внедрению. Дополнительных финансовых средств государство не выделяло. Мало того, строители, решая поставленные задачи, обеспечивали прибыль и высокую про-

изводительность. К сожалению, сейчас в силу недостаточности собственных средств у организаций уровень наукоёмкости ВВП низкий. А научно-техническая и другие сферы экономики оказались не подготовлены к работе в новых экономических условиях. В порядке оправданий звучат объяснения, что коренная причина низкой инновационной активности бизнеса состоит в его невосприимчивости к инновациям, что свидетельствует о неспособности сложившейся экономической системы адаптироваться к изменениям. По существу же одна из основных проблем низкой наукоёмкости – отсутствие необходимых профессиональных знаний у организаторов строительного производства и нежелание учиться новым методам управления, что дорого обходится экономике государства. При этом среди организаторов строительства не находится руководителей, способных разобраться в существующей обстановке. Сейчас, к большому сожалению, отрасль забыла о своих прежних достижениях и не пытается ставить перед собой задачу по радикальному изменению обстановки.

На предприятиях, специализирующихся на выпуске технически сложной продукции и продукции производственного назначения, прерогатива определения технической политики должна принадлежать подразделениям НИОКР. Если идеи о разработке или внедрении в производство новой продукции исходят от подразделений НИОКР, они представляются как результат целенаправленной исследовательской деятельности по сбору и накоплению новых идей, проведению исследований, изучению регулярно поступающей информации по какой-либо конкретной идее или о перспективном изделии. Это является достаточно серьезным основанием для организации на предприятиях строительной отрасли отделов НИОКР. Предприятия должны стремиться к расширению источников идей, поддержанию их непрерывного потока и созданию и поддержанию благоприятного климата, стимулирующего инновационную активность инженеров-исследователей в процессах оптимизации технико-экономических показателей строительных проектов. В систему показателей при оптимизации необходимо включать показатели функциональных свойств и полезности новых видов строительной продукции. При этом нужно тщательное исследование взаимосвязей технических, организационных, правовых и экономических параметров и показателей, позволяющих найти наилучшее решение проблем повышения качества строительной продукции, снижения затрат и ресурсосбережения как на стадии строительства, так и на более долговременной стадии – эксплуатации.

Ввиду высокой затратности научно-инновационная деятельность может осуществляться в различных формах при участии нескольких субъектов, включая конкурентов, связанных между собой научной, информационной, проектно-конструкторской деятельностью через целевые научно-инновационные программы. Типовая структура организации является предметом постоянных научных дискуссий. Такой организацией может быть областной инновационный центр, разрабатывающий и реализующий инновационную политику региона в области строительства, проводящий ее в жизнь и оказывающий стимулирующее воздействие на указанный инновационный процесс.

Однако не вызывает сомнения тот факт, что организационная структура управления инновационной деятельностью в строительном комплексе региона

должна гарантировать функционирование двух взаимодополняющих сфер – стратегической по развитию научно-технического потенциала и тактической по реализации существующего. Для этого необходимо, используя программно-целевые подходы, разрабатывать и реализовать проекты, концентрируя при этом внимание и средства, прежде всего, на следующих компонентах:

- создание условий для увеличения интеллектуального потенциала строительного комплекса в рамках существующего законодательства;
- создание информационного специализированного банка данных о патентах, прогрессивных технологиях, изобретениях, научно-исследовательских организациях, ученых и т. д.;
- объединение и координация деятельности предприятий строительного комплекса по инновационному развитию;
- способствование насыщению рынка труда высококвалифицированными специалистами в области строительства и др.

Другими важнейшими факторами, оказывающими влияние на инновационное развитие предприятия строительного комплекса и организаций-партнеров на макроуровне, является общее состояние национальной экономики, проводимая при этом финансовая и налоговая политика, эффективность деятельности органов государственной власти. Компоненты, входящие в перечисленные факторы, в настоящий момент не дают возможности строить слишком оптимистичные прогнозы относительно экономического роста национальной экономики, притока капитала в реальный сектор.

Специфика строительства такова, что оно чрезвычайно тесно связано со всеми отраслями национального хозяйства, строительная продукция является весьма ресурсоемкой, с длительным циклом возведения, и для ее производства наиболее благоприятным условием является стабильность. По этой причине не вызывает сомнения то, что строительная отрасль Республики Беларусь чутко и негативно отреагирует на рост инфляции, снижение государственного финансирования, увеличение неплатежей, ограничение оборотных средств и другие отрицательные обстоятельства. Как и другие отрасли, она подвергается очень серьезным испытаниям. Совершенно очевидно, что значительного влияния на перечисленные выше макроэкономические факторы предприятия строительного комплекса оказать не в силах, но необходимость постоянного мониторинга их значений является чрезвычайно важным процессом при управлении инновационной деятельностью.

Литература

1. Авилова, И.П. К вопросу комплексной оценки инвестиционного потенциала региона / И.П. Авилова, А.А. Скорынина, Т.Ю. Вирина // Наука и образование в жизни современного общества: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции: в 18 частях. – Тамбов, 2013. С. 10–12.
2. Никулина, О.М. Внедрение современных технологий в профориентационный процесс с целью повышения качества подготовки специалистов для городского строительства и хозяйства / О.М. Никулина, М.Е. Михин // Проблемы инновационного и социально-экономического управления

- в строительном, жилищно-коммунальном и дорожном комплексах: материалы Международной научно-практической конференции в 3 томах. – Брянск: Изд-во БГИТА, 2010. – Том 3. – С. 274–279.
3. Гарькин, И.Н., Опыт реализации образовательных проектов на примере создания инженерных классов / И.Н. Гарькин, И.А. Гарькин, А.И. Забиров // Новый университет. – 2014 . – № 03-04 (25-26). С. 14-16. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.colloquium-publishing.ru/library/index.php/NU_TECH/article/view/1067/1050 Дата доступа: 26.10.2016.
 4. Бурсов, Г. Производительность труда в строительстве Польши// [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ais.by/article/proizvoditelnost-truda-v-stroitelstve-polshi> Дата доступа: 14.10.2016.

ГРАМОТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ – ЗАЛОГ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

PROPER COST MANAGEMENT AS THE PLEDGE OF EFFICIENCY RAISE OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

Герасимчук В.И.,

Профессор,

национального технического университета Украины г. Киев,

Радчук А.П.,

декан экономического факультета

Брестского государственного технического университета,

г. Брест, Республика Беларусь

Gerasimchuk V.,

Professor of National technical university of Ukraine,

Kiev, Ukraine,

Radchuk A.

dean of economic faculty

Brest state technical university

Brest, Republik of Belarus

Аннотация

В статье рассматриваются современные подходы к управлению затратами в условиях возрастающей конкуренции и пониженного спроса, приводятся примеры для различных ситуаций, возникающих на рынке.

Summary

The article discusses current approaches to cost management in the conditions of increasing competition and lower demand, there are given examples of different situations arising in the market.

Эффективное развитие любого предприятия зависит от совокупности действия многих факторов, в числе которых – снижение себестоимости производства, повышение производительности труда, улучшение качества, повышение мотивации персонала, использование современных методов управления. Для успешной реализации поставленных задач нужны умелые, опытные, авторитетные и креативно мыслящие руководители.

Основные качества руководителя должны проявляться в умении интегрировать усилия всех участников управленческого и производственного процессов, обеспечивать постоянный и надёжный контроль, быть приверженным качеству труда и нововведениям.

Ситуация на рынке производителей постоянно меняется, особенно это касается предприятий строительной отрасли. Последнее десятилетие со стабильной рыночной конъюнктурой дало возможность обеспечить стабильный рост производства на многих предприятиях, ёмкость рынка, платёжеспособность заказчика, спрос позволили это сделать. В то же время это, в свою очередь, сформировало у руководителей организаций уверенность в эффективности своего управления. Кроме этого, у некоторых руководителей были большие надежды на безусловную поддержку со стороны государства (например, в виде льготных кредитов, госзакупок и др.). В последние 2–3 года ситуация на рынке резко изменилась, уменьшился спрос, снизилась платёжеспособность населения и юридических лиц, возросла конкуренция. Негативно это повлияло на предприятия строительной отрасли. Если спрос на жильё остаётся высоким и строительство жилых домов продолжается, хотя цены снизились на 10–15%, то строительство объектов промышленного, социально-культурного, гражданского значения снизилось довольно сильно. В сложных экономических условиях обеспечить жизнеспособность предприятия, его рентабельность возможно за счёт снижения себестоимости продукции, грамотного планирования объектов производства и продаж с учётом конъюнктуры рынка. В этой связи возрастает роль управленческих решений, позволяющих максимально учитывать влияние факторов внешней и внутренней среды.

Авторам этих строк, в последнее годы, пришлось провести множество семинаров-тренингов с руководителями предприятий, экономических служб, различных отраслей по проблемам управления затратами, принятию управленческих решений в условиях ограниченного спроса и ресурсов, расчёту безубыточности производства продукции и др. Проводимые курсы показали, что большинство руководителей не используют в своей управленческой деятельности такой инструмент, как управленческий учёт, часто решения, принятые интуитивно, основывались только на производственном опыте. Во многих случаях при вложении средств окупаемость затрат не проводится, недооценивается маркетинговая информация о ёмкости рынка, эластичности спроса, конъюнктуре цен и т. д., не рассчитывается эффективность вложений при многономенклатурном производстве в условиях низкого спроса. В итоге, не эффективно принимаемые решения часто приводят к значительным потерям, увеличению запасов нереализованной продукции, недополучение запланированной прибыли. Многих потерь можно было избежать, используя современные инструменты управленческого учёта, финансового менеджмента.

Негативные явления, происходящие в экономике, вызванные прежде всего внешними факторами, выявили проблему недостаточной квалификации руководящих кадров предприятий, их неспособность эффективно принимать решения

с учётом возникающих рисков. Многие руководители, вышедшие из числа производственников, как правило, учитывают прежде всего внутренние факторы, интересы потребителей, конъюнктуру рынка, действия конкурентов уходят из поля зрения. В связи с этим увеличивается роль экономических служб. Информации о финансовых потоках, затратах, которую осуществляют бухгалтерские службы, в настоящее время недостаточно и, в первую очередь, из-за того, что учёт ведётся за прошлый период времени. Ведя учёт на хозяйственную единицу в целом по общепринятым стандартам, по фиксированным периодам бухгалтерия не владеет необходимой информацией и соответственно не может ее предоставить для принятия важных, как стратегических, так и оперативных решений. Одновременно всё это приводит к неэффективному управлению затратами, как следствие, денежные средства расходуются нерационально, цены на продукцию завышаются, ресурсы при производстве распределяются неэффективно, и рентабельность предприятия как в целом, так и по видам деятельности падает.

В качестве отправной точки для подготовки необходимой информации о фактических затратах, последствиях управленческих решений должна стать организационная структура. Грамотно разработанная структура позволит осуществлять контроль над затратами и их группировкой по центрам затрат. Одновременно необходимо автоматизировать систему обработки документации, кодирование всех необходимых документов.

С целью обеспечения точного учёта затрат, которые относятся к производству единицы конкретного продукта, целесообразно внедрить модель маржинального калькулирования (калькулирование по переменным затратам). Такой метод определения себестоимости позволит отслеживать, как меняется себестоимость при уменьшении или увеличении объёмов производства, а это, в свою очередь, даёт возможность получить своевременную и достоверную информацию для принятия управленческих решений относительно объёмов выпуска. Система калькулирования по переменным затратам позволяет выявить взаимосвязь затрат, объёмов производства и получаемой прибыли.

Ранее мы уже отмечали роль прибыли при принятии управленческих решений. Существуют четыре направления, позволяющие её увеличить:

- увеличение цен на продукцию;
- увеличение объёмов продукции;
- снижение постоянных затрат;
- снижение переменных затрат.

Предложение об увеличении цен или изменении объёмов производства принимаются по рекомендациям службы маркетинга на основе анализа конъюнктуры рынка, и это не сказывается непосредственно на затратах. Кроме этого, в нынешних условиях низкой платёжеспособности, высокой конкуренции увеличить цену и объём продаж очень проблематично. В то же время анализ работы строительномонтажных организаций показывает, что в отношении снижения затрат есть существенные резервы. Фотографии рабочего времени показали, что доля непроизводительных затрат (ожидание, исправление брака, несвоевременные поставки материалов и т. д.) по отдельным участкам достигали 30–40%. Анализ изменения возможной прибыли за счёт 10%-го изменения объёмов производства, цены, постоянных и переменных затрат для общестроительной организации с операционным рычагом, который зависит от соотношения постоянных и переменных затрат равным 5, показал,

что уменьшения переменных затрат на 10% может привести к увеличению прибыли на 120%, также уменьшение постоянных затрат даёт увеличение прибыли только на 40%. Когда мы говорим о снижении переменных затрат то это прежде всего снижение материало- и энергоёмкости производимых работ, повышение производительности труда, ликвидация непроизводительных потерь и т. д.

В настоящее время в строительных организациях, предприятиях стройиндустрии, занимающихся производством строительных конструкций, материалов и изделий, практически не используют в управленческой и финансовой деятельности такие показатели, как коэффициент маржинальной прибыли, маржинальная прибыль на машино- и человеко-час, уравнение безубыточности при многономенклатурном производстве и др. В условиях, когда часто возникают производственные ситуации, связанные с недостатком ресурсов, ограниченном спросе, недозагрузкой производственных мощностей, финансовым службам следует производить соответствующие расчёты относительно объёмов производства, рентабельности видов продуктов, определить предпочтение при распределении денежных средств. В качестве примера можно рассмотреть следующую производственную ситуацию.

Два товара производятся на одном и том же оборудовании, загруженном на полную мощность. Имеются около 160 машино-часов. Какому продукту следует отдать предпочтение при распределении машинного времени?

Первый продукт имеет маржинальную прибыль 20 и изготавливается 14 часов, второй соответственно – 30 и 24 часа, постоянные затраты составляют 200 руб. Маржинальная прибыль на 1 машино-час будет:

$$1. \quad 20:14=14.4$$

$$2. \quad 30:24=1,3$$

Находим прибыль на машино-час для каждого продукта:

$$1. \quad 160:14=11.4 \text{ ед.}$$

$$20 \times 11.4 - 200 = 28$$

$$2. \quad 160:24=7$$

$$30 \times 7 - 200 = 10$$

Предпочтение должно быть отдано первому продукту, несмотря на то, что его маржинальная прибыль больше.

Для многопрофильных предприятий, когда для производства не используются одни и те же ресурсы и при этом спрос ограничен, возможно использовать для анализа уравнение безубыточности:

Прибыль = (МП1 ед. прод.1 + МП2 ед. прод.2 + МПn ед. прод.n) - пост.затраты

Для расширенного анализа многопрофильного предприятия, ввиду большого ассортимента продукции, по нашему мнению, следует проводить сравнительный анализ всех составляющих портфеля продукции. С этой целью необходимо определить переменные затраты по всем видам продукции, отдельно рассчитать маржинальную прибыль для каждого продукта, произвести сравнение общей маржинальной прибыли (в т. ч. по группам) с постоянными затратами. Проводя сравнительный анализ, целесообразно проводить поиск возможности увеличения маржинальной прибыли и уменьшение постоянных затрат.

Использование таких инструментов финансового менеджмента может в значительной степени повысить эффективность работы предприятия, уменьшить возможные риски.

Литература

1. Друри, К. Управленческий и производственный учёт М.: ЮНИТИ, 2012.
2. Лис, А.В. Грамотное управление - залог эффективной работы предприятия. Проблемы управления. Научно-практический журнал №2 (59), 2016
3. Куган, С.Ф., Радчук А.П. Некоторые подходы к принятию управленческих решений по обеспечению ресурсосбережения. Актуальные научно-технические и экономические проблемы сохранения среды обитания: материалы Международной конференции; Брестский государственный технический университет-Брест, 2016.
4. Радчук, А.П. Куган С.Ф. Управленческий учёт как инструмент ресурсосбережения. Сборник статей международной конференции; Брестский государственный технический университет-Брест 2014

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

SOCIAL ASPECTS OF INVESTMENTS ATTRACTION

*Медведева Г.Т., Савчук И. А.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь,
Люблинский университет Марии Склодовской - Кюри,
Республика Польша
Medvedeva G.T., Savchuk I.A.,
Brest state technical university,
Brest, Republic of Belarus.,
magistrant of university of Maria Kury-Skladovskoj,
Lublin, Republic of Poland*

Аннотация

В работе рассматриваются вопросы привлечения инвестиций в сферу культурно-исторического наследия и развития туризма. Авторы приводят примеры эффективного использования инвестиций в данной сфере в Республике Польша, определяют объекты возможного инвестирования в Брестской области Беларуси. Приведен прогноз возможного мультипликационного эффекта инвестиций.

Annotation

The article deals with the questions of attracting investments into the cultural and historical heritage and tourism development. The authors give examples of effective investments in Poland, determine possible objects of investment in Belarus. They also make a prognosis concerning possible multiple effect of investments.

Инвестиционная деятельность в любой экономической системе всегда является одной из самых приоритетных. Именно она во многом определяет уровень развития общества, его научно-технический потенциал. Производство конкурентоспособной продукции и обеспечение высокого уровня в области оказания

различных видов услуг часто определяются состоянием материально-технической основы общества, уровнем развития родственных и поддерживающих отраслей.

Анализ инвестиционной деятельности в Республике Беларусь свидетельствует о наличии в данной сфере деятельности негативных тенденций. За январь-июнь 2016 года инвестиции в основной капитал составили 79,9 трлн руб. (неденоминированных). Это составляет 80,6% к уровню января-июня 2015 года, а их удельный вес в ВВП снизился до 18%. Наибольшее снижение инвестиционной активности отмечено в организациях, подчиненных местным исполнительным и распорядительным органам (70,0% к уровню первого полугодия 2015 г.), и организациях без ведомственной подчиненности (78,2%). В организациях, подчиненных республиканским органам государственного управления и иным государственными организациям, темп роста инвестиций выше средне-республиканского уровня – 90,4%.

По мнению авторов, в современной экономике при определении приоритетных направлений инвестиционной деятельности следует учитывать изменения роли человеческого фактора. Отдельные экономисты считают, что современная экономика – это экономика впечатлений и эмоций. Психологический аспект поведения потребителей становится все более значимым. Если раньше культура была надстройкой над хозяйственными процессами, то в современных условиях процессы развития культуры и производства становятся все более взаимосвязанными и взаимозависимыми. Важнейшей фигурой экономики стал человек, способный и готовый тратить деньги. Конкурентная борьба, инвестиции в развитие – все это подчинено стремлению побудить покупателя к приобретению все новых товаров и услуг, в том числе услуг в социально-культурной сфере.

Инвестиционная деятельность чаще всего ассоциируется с деятельностью в сфере материального производства. Однако, как свидетельствует опыт более развитых стран, инвестиции в развитие культуры способны обеспечить не менее значимый экономический эффект. По мнению руководителя одного из белорусских музеев, входящих в список Всемирного наследия ЮНЕСКО, музей может заработать миллиарды рублей (неденоминированных) в течение года. В качестве примера можно рассмотреть такую область культурного наследия, как памятники археологического наследия.

Археология, как наука, может быть использована не только для изучения древних мест жизнедеятельности человека. Эта наука может способствовать созданию объектов культурного наследия, которые могут иметь по результатам своей деятельности достаточно высокий уровень рентабельности. Нужен стартовый капитал, дополнительные источники финансирования. Система же государственного финансирования очень часто просто не в состоянии выделять необходимое количество средств, чтобы обеспечить развитие социально-культурной сферы, решать проблемы воссоздания археологического наследия.

В подобной ситуации жители регионов должны проявлять инициативу и искать способы привлечения туристов, которые и помогают развивать экономику того или иного региона. Туристы чаще всего посещают объекты культурного

наследия, которые имеют инфраструктуру (кафе, место для ночлега, проложенный маршрут). Доходы, полученные от привлечения туристов, реинвестируются в развитие инфраструктуры. Проще всего привлечь туристов в страны Западной Европы, которые изобилуют различными объектами туристского интереса, в частности, греко-римскими постройками, многие из которых используются и по сей день. Однако в Восточной Европе такие места имеются лишь на северном побережье Чёрного моря.

Главной проблемой привлечения туристов в страны Восточной Европы является, по мнению авторов, низкий уровень информированности значительной части потенциальных клиентов туристических фирм о реальных возможностях (в историческом аспекте) тех или иных территорий. Решить эту проблему помогает археология – наука, занимающаяся поисками следов культурной и хозяйственной деятельности человека.

Однако привлечение инвестиций в археологии может в корне изменить данное положение дел. Основное направление использования инвестиций – это создание археологических музеев. Повышенный интерес к римской и греческой тематике спровоцировал реконструкции в разных частях Европы и США римских легионов и греческих фаланг. Люди, занимающиеся реконструкцией подобного рода, несколько раз в год собираются на фестивали, которые, как правило, проходят в местах очень важных с археологической точки зрения.

Археологические музеи в развитых странах уже давно получили широкое распространение, сумев обеспечить устойчивое развитие регионов. Это не обязательно музеи, которые имеют четкую связь с той или иной древней империей (например, Римской). Часто они даже не затрагивают эту очень привлекательную для любителей истории тему. В качестве примеров можно привести музеи кельтов в Великобритании и Франции, музеи, представляющие в экспозициях быт германцев две тысячи лет назад в Германии, Австрии и Швейцарии. Подобные примеры есть практически в каждом западном государстве. Если искать подобные примеры ближе к границам СНГ, то в Польше в Люблинском воеводстве уже не первый год работает музей готов под открытым небом «Готания» [2], который представляет туристам образ жизни и быт готов, населявших данную территорию две тысячи лет назад.

В непосредственной близости от «Готской хаты», в посёлке Масломеньч, гмина Хрубешув, располагается кладбище готов, раскопки которого, собственно, и позволили нанести данный населенный пункт на карту Польши.

В «Готании» турист может примерить идентичную одежду гота, изучить их жилище, продегустировать еду, близкую к той, что ели готы две тысячи лет назад. Также можно приобрести сувениры, элементы одежды, книги по истории готов. «Готания» стала популярным брендом в Люблинском воеводстве. Развитием проекта занимается не только гмина Хрубешу. В его реализации активно участвуют и близлежащие гмины.

Благодаря археологическим исследованиям и последующим работам по реконструкции готского быта, местные жители получили возможность реализации собственных бизнес-проектов в сфере малого и среднего бизнеса. Именно

местные жители изготовили большую часть костюмов, построили «Готскую хату» и регулярно готовят «готскую еду». Археология для жителей Масломеньча стала источником дохода. Стоит отметить, что до раскопок мало кто мог представить себе потенциал данного места.

Мировая практика туристической отрасли насчитывает большое количество самых разнообразных видов туризма. Это и экскурсионный, и познавательный, и рекреационный, и событийный. По мнению авторов, в современных условиях достаточно активно развиваются такие виды туризма, как ностальгический (этнический) и индустриальный.

Ностальгический туризм – представляет собой одно из направлений туризма, имеющее ярко выраженные этнические, языковые и культурные составляющие. Данный вид туризма наиболее популярен у людей старшей возрастной группы. Целевым сегментом данного вида туризма является сегмент «50 +».

Индустриальный туризм - посещение территорий, зданий и инженерных сооружений производственного (не гражданского) или специального назначения, а также любых оставленных (заброшенных) сооружений с целью получения психологического и эстетического удовольствия или удовлетворения познавательного интереса. Наиболее привлекательным данный вид туризма является для молодежного сегмента рынка.

Существует множество туристических объектов, которые в себе объединяют данные виды туризма, но наиболее успешным, по мнению авторов, является комплекс «Волчье логово» в Польше. Он представляет собой масштабный комплекс, включающий в себя всевозможные бункеры и прочие постройки, которые служили местом пребывания лидеров нацистской Германии во время Второй мировой войны. Из бывшей ставки был сделан музей под открытым небом, находящийся в частной собственности. На территории комплекса имеется кафе, отель, можно взять на прокат военную технику третьего рейха. На местах покушений на А. Гитлера установлены указательные плиты. Уровень профессиональной компетентности гидов позволяет проводить экскурсии на многих европейских языках. По мнению авторов, данный комплекс обладает следующими конкурентными преимуществами:

1. имиджевая составляющая, столь необходимая для значительной части туристов (громкие имена лиц, проживавших там – Гитлер, Гимлер, Борман...);

2. техническая составляющая – хорошо сохранившиеся инженерно-фортификационные сооружения, военная техника времен третьего рейха. Особенно привлекательным является то, что вся эта материально-техническая часть находится в зоне доступа туристов, и ее можно, что называется, потрогать руками, активно использовать;

3. наличие развитой инфраструктуры для оказания дополнительных услуг – услуги питания, размещения, транспортные и анимационные;

4. наличие профессиональных гидов-переводчиков, владеющих большим количеством иностранных языков, что существенно упрощает процесс проведения экскурсий и привлекает большую аудиторию.

Аналогичные объекты можно найти и на территории Республики Беларусь. Неподалёку от городского поселка Ружаны (Пружанский район Брестской области) с 1968 по 1995 годы дислоцировался 403 ракетный полк СССР. Одновременно здесь находилось место хранения ядерных боеголовок. Место дислокации разбито на два дивизиона, первый из которых был разрушен после ухода полка. Но от второго дивизиона остались многочисленные постройки, в том числе пулемётные гнёзда, ангары для хранения ядерного оружия, военный городок и ряд других объектов. Объект не эксплуатируется с 1995 года и естественно, находится не в лучшем состоянии. Вся территория изрыта траншеями, у ангаров сорваны массивные двери - в общем, это место просто оставлено на расхищение местным жителям. Хотя потенциально оно может стать весьма привлекательным туристическим объектом, своеобразным белорусским «Волчьим логовом», только другой, коммунистической империи. Из сооружений, что остались на месте второго дивизиона, можно создать туристический объект, совмещающий в себе элементы ностальгического и индустриального туризма. Необходимы инвестиции. По мнению авторов, данный объект может быть привлекательным, в первую очередь, для частного капитала.

Подобные места также могут появиться и в других частях территории Беларуси. Это будет способствовать развитию регионов и позволит разработать более привлекательные туристические продукты. Остро может встать вопрос с оригинальностью данных мест и оригинальностью предлагаемого туристского продукта. Любой из активных туристов может сравнить предложенный турпродукт Польши, Украины, Беларуси и оценить степень оригинальности и исторической достоверности данного предложения. При разработке данного продукта необходимо тесное взаимодействие историков, археологов, представителей местных органов власти и туристических фирм. Это позволит создать на каждой территории оригинальный туристический продукт.

Археология предоставляет базу для музеев под открытым небом, которые в состоянии выиграть конкуренцию с традиционными музеями, где на экспонаты можно только смотреть. Благодаря реконструированию древних ремёсел на рынок такие музеи могут выпустить аутентичные товары для нашего времени, которые посредством создания и развития бренда могут занять своё место в сознании покупателя подобного рода услуг.

Развивая инвестиционную деятельность в области историко-культурного наследия и туризма, необходимо учитывать, что инвестиции расширяют возможности музеев в реализации их основных функций. Как известно, к числу основных функций музеев относятся образовательная, воспитательная, эстетическая и экономическая.

Образовательная функция способствует получению посетителями новых знаний о конкретном регионе, истории его развития, формирует определенное мышление, позволяет частично экстраполировать исторические особенности развития на будущее.

Воспитательная функция имеет целью воспитывать чувство патриотизма, формирует уровень культуры определенной части населения.

Эстетическая функция способствует развитию чувства прекрасного. Можно вспомнить известную цитату «...красота спасет мир».

Экономическая функция археологических музеев – характеристика сравнительно новая. В нашем обществе принято считать, что музеи должны существовать за счет средств государственного бюджета, получать государственное финансирование в различных формах. Очевидно, что в нашем обществе еще сформирована потребность широкого развития историко-культурных ценностей, потребность в постоянном пополнении знаний истории своей страны и т. д. Однако, используя современные маркетинговые инструменты, можно организовать работу по продвижению данного вида турпродукта на рынок туристических услуг, где его потребителями могут выступать как отечественные, так и зарубежные потребители.

Оценивая экономическую эффективность инвестиций в развитие объектов историко-культурного наследия, можно говорить о мультипликационном эффекте. Одной из целей инвестирования в данные объекты является увеличение количества туристов в рамках как внутреннего, так и въездного туризма. Это приведет к необходимости дополнительных инвестиций в гостиничном и ресторанном бизнесе. Что, в свою очередь, вызовет потребности в развитии строительной индустрии. В ходе реализации данных проектов будут создаваться новые рабочие места. Соответственно это приведет к решению целого ряда как экономических, так и социальных проблем на региональном и государственном уровнях.

В 2016 году проводится первый конкурс «International Corporate Art–2016». Инициатором проведения данного конкурса выступило кроудсорсинговое агентство «rptArt» совместно с престижной «Liuss Business School» при поддержке Министерства культуры Италии. Цель данного проекта – продвигать лучшие варианты взаимодействия культуры и бизнеса, обеспечить обмен опытом развития и популяризации культуры и искусства между корпорациями, сформировать международное сообщество корпоративных консультантов и арт-менеджеров. В документах конкурса определены десять основных номинаций. Среди них – корпоративная коллекция или музей, искусство и культура как объекты финансовых инвестиций, развитие арт-менеджмента, корпоративные услуги, связанные с развитием культуры и искусства, и ряд других. В списке номинантов – более пятидесяти крупнейших компаний мира, имеющих общественный имидж и признание. Среди них – «01Group» (Музей русского импрессионизма), «Tsukanov Family Foundation». Наиболее известным среди номинантов в нашем обществе является лишь Газпромбанк (РФ). В списке, к сожалению, отсутствуют представители белорусского бизнеса. Но ... ничто не остается неизменным...

Литература

1. Интернетресурс – Gotania, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gotania.sppw.pl>. – Дата доступа: 26.09.2016.
2. Интернетресурс – Краткая история Беларуси за последние 1000 лет, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://history-belarus.by/pages/terms/yotving.php>. – Дата доступа: 30.10.2016

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И БРЕСТСКОГО РЕГИОНА

CURRENT TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION COMPLEX OF THE REPUBLIC OF BELARUS AND BREST REGION

*Скопец Г. Г., Черненко С. В.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
Skopets G. G., Chernenko S. V.,
Brest State Technical University,
Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

В статье рассмотрены особенности развития строительства в Беларуси и Брестском регионе на современном этапе, представлены показатели в сравнении с другими регионами и предыдущими годами. Сформулированы тенденции развития строительного комплекса и причины, вызывающие негативную динамику.

Summary

In article features of development of construction in Belarus and the Brest region at the present stage are considered, indicators in comparison with other regions and previous years are presented. The tendencies of development of a construction complex and the reason causing negative dynamics are formulated.

В начале двадцать первого века вектор экономических реформ Республики Беларусь отметил новое направление, в котором значительное место было отведено строительному комплексу. Особое внимание государство уделяло вопросам развития строительства как отрасли национальной экономики, ориентированной на создание дополнительных рабочих мест в связи с высокой трудоемкостью строительных работ. К другой более значимой причине высокой заинтересованности в развитии строительного комплекса можно отнести ее ориентацию на выпуск инвестиционной продукции.

Инвестиционный продукт традиционно рассматривался как возможность субъектов осуществить его покупку за счет финансовых вложений, что характеризуется возрастанием доли внутренних инвестиций в экономику, в том числе ростом привлечения личных сбережений граждан в жилищное строительство и другие сектора (строительство торговых объектов, парковок, производственных предприятий). При этом приобретение инвестиционной продукции позволяет субъектам в дальнейшем расширить производство товаров и услуг, повысить конкурентоспособность, развивать потенциал, что обеспечивает экономический рост национальной экономики.

Инвестиционный продукт, с одной стороны, стимулирует рост сбережений, а с другой стороны, создает рост потребительской активности на внутреннем строительном рынке.

Стратегической задачей строительства уже с 90-х годов XX века являлось решение экономических проблем страны, среди которых стоит отметить поддержание темпов экономического роста, повышение занятости населения, сбалансированность государственного бюджета, повышение уровня оплаты труда. Подъем в строительстве обуславливался наращиванием инвестиций в основной капитал отраслей национальной экономики, увеличением производственного потенциала посредством модернизации, наращивания мощностей строительных предприятий и ростом объемов строительно-монтажных работ.

В рамках государственных программ предусматривались меры по решению социальных задач в области обеспеченности населения жильем и возрастанием его доступности. В значительной степени благодаря государственному финансированию и льготному кредитованию строительный комплекс укрепил позиции в национальной экономике Беларуси, на долю которого в 2014 году приходилось 10,4 % ВВП. Однако в 2015 году она сократилась и составила 8,3 % ВВП. Изменение доли строительства в ВВП не равномерно как во времени, так и в географии районов страны.

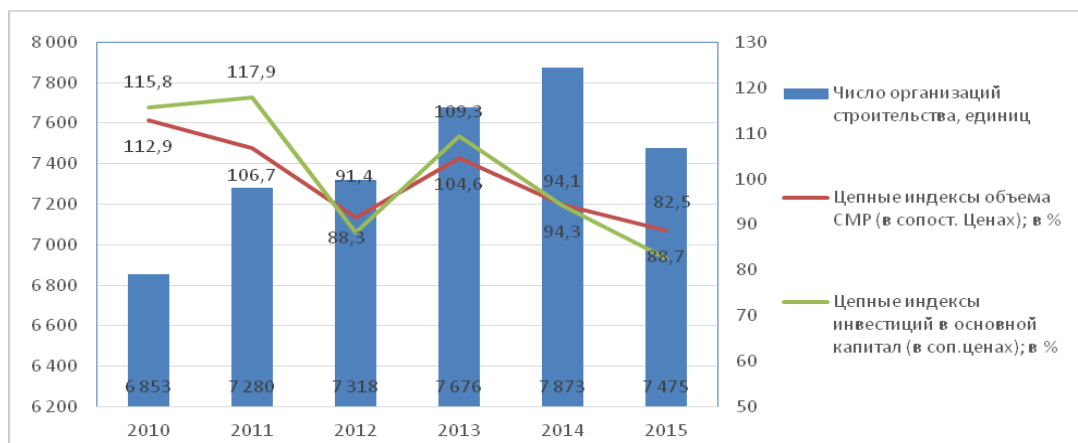


Рисунок 1 – Динамика показателей строительства Беларуси 2010-2015 гг.

Как видно из рисунка 1, инвестиции и их структура оказывают на изменение темпа роста строительно-монтажных работ непосредственное влияние. С 2012 года наблюдается динамика снижения инвестиций в основной капитал и объемов строительно-монтажных работ, но темпы изменения приведенных показателей различны. Общая тенденция изменения индексов СМР и индексов инвестиций в основной капитал отличается снижением, при этом значительное уменьшение приходится на 2012 и 2015 года.

В 2011 году доля СМР в объеме инвестиций составляла 28%, а в 2015 году возросла до 59 %. Рост данного показателя обусловлен реализацией инвестиционных проектов в сельском хозяйстве, промышленности, энергетике с большим объемом технологического оборудования и машин. Снижение инвестиций в промышленности и технологичных отраслях привело к изменению структуры инвестиций и возрастанию доли строительно-монтажных работ с одновременным падением объемов. Однако при всех сложностях на себя обращает внимание динамика роста строительных организаций, что свидетельствует о положительном имидже строительства как сферы предпринимательства.

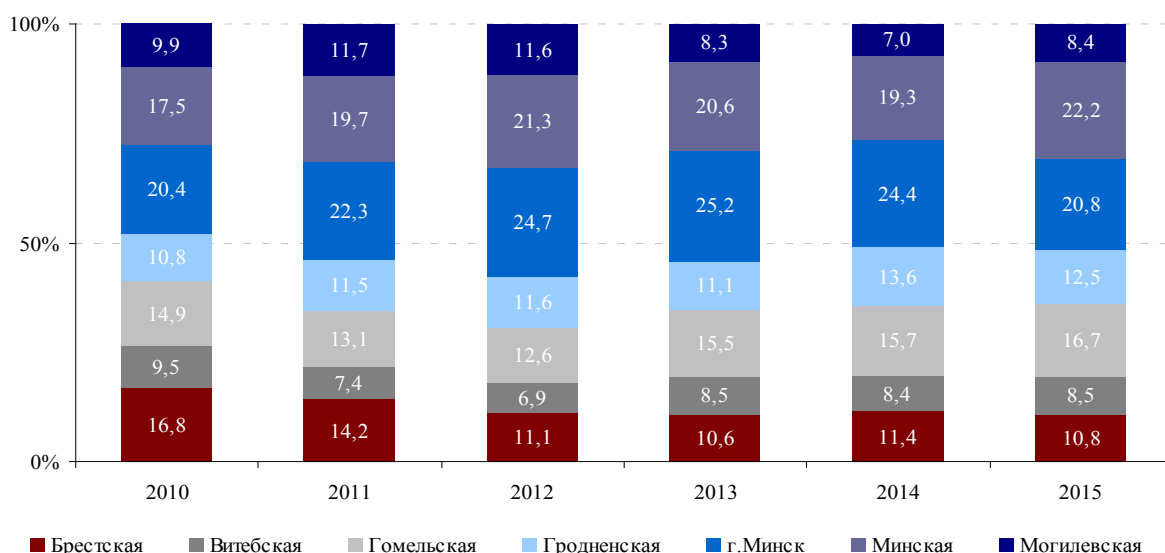


Рисунок 2 – Динамика снижения инвестиций в сферу строительства

Динамика снижения инвестиций в сферу строительства корректируется реализацией инвестиционных проектов в регионах страны. Брестский регион снижает удельный вес строительно-монтажных работ с 16,8 % 2010 года до 10,8 % в 2015 году, уступая Минску, Минской, Гомельской и Гродненской областям.

Динамика снижения инвестиций в сферу строительства, вызванная сокращением государственных расходов и отсутствием финансирования со стороны субъектов хозяйствования, изменяет их назначение продукции. При этом прослеживается возрастание доли индивидуального жилищного и долевого строительства. Более благоприятной ситуацию в сфере жилищного строительства назвать трудно, ведь зависимость количества метров возводимых жилых домов напрямую связана со стоимостью квадратного метра, который за последние пару лет резко понизился.

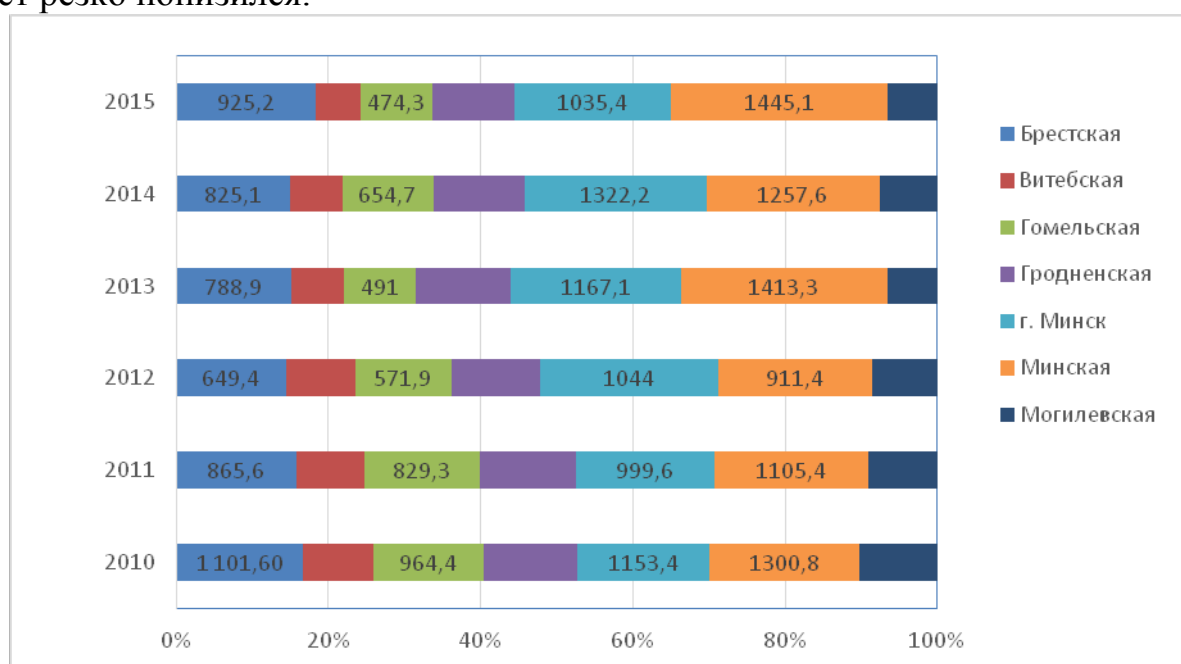


Рисунок 3 – Динамика ввода в эксплуатацию жилых домов в столице и областях, тысяч квадратных метров

Согласно диаграмме натуральные показатели ввода в эксплуатацию жилых домов характеризуются колебаниями по регионам Беларуси. Однако максимум ввода в эксплуатацию жилья по республике приходился на 2010 год и составил 6629,9 тысяч квадратных метров. Далее показатель характеризуется значительным падением и к 2012 году его величина снижается на 47 %, достигая 4482 тысяч квадратных метров. В последующие 2013-2014 годы положительная динамика, обусловленная ориентацией строительных организаций на домашние хозяйства, восстанавливается. На конец 2015 года показатель по республике составляет 5055,4 тысяч м², в том числе в Минске – 1445 тысяч м² в Брестском регионе 925,2 тысяч м².

В географии возводимых жилых домов лидирует город Минск и Минская область, за которыми следует Брестская область, далее со значительным отставанием Гомельская, Гродненская и другие области.

Учитывая неблагоприятные условия развития, субъекты Брестской области в 2015 году выполнили строительно-монтажных работ на 11913 млрд рублей, что составило 85,4 % в сравнении с 2014 годом. Одновременно со снижением в разные годы наблюдается возрастание объемов СМР по районам Брестской области, что обусловлено реализацией конкретных мероприятий различных региональных инвестиционных программ.

Более благополучно в территориальной структуре строительно-монтажных работ региона выглядят строительные организации города Бреста, причиной можно назвать развитие крупных производств и повышение спроса на жилье в силу прироста населения.

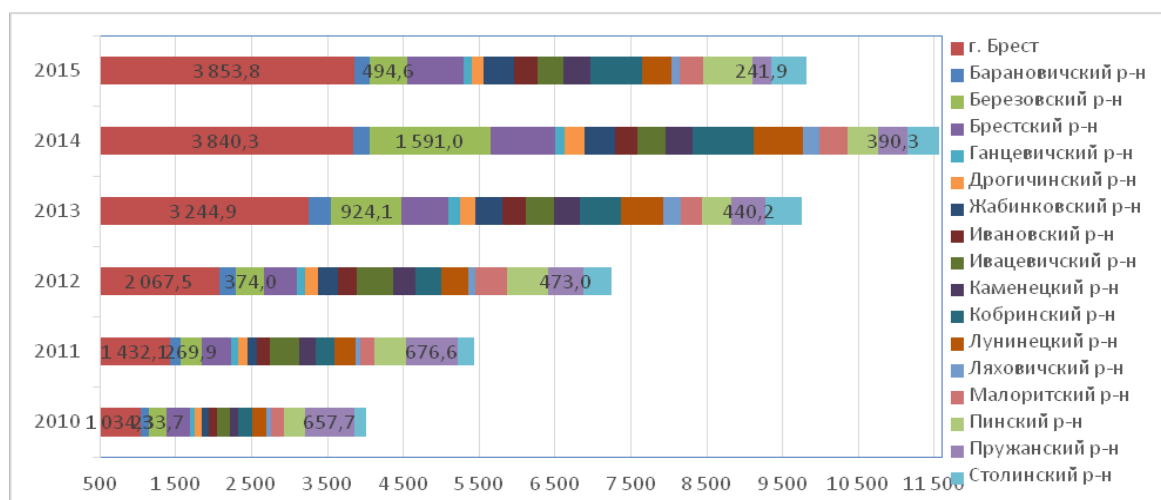


Рисунок 4 - Объемы СМР по районам в общем объеме Брестской области

В 2010–2011 годах, уступая областному центру, по объемам СМР лидирует Пружанский район, что связано с развитием агропромышленного комплекса. В частности, в этом периоде в районе активно проводилось строительство молочно-товарных ферм, комбикормового завода ОАО «Журавлиное» и сдан в эксплуатацию производственный цех ОАО «Пружанский льнозавод» с установкой технологической линии выработки длинного и короткого льноволокна бельгийского производства. Незначительное возрастание показателя регионального строительства связано с введением в эксплуатацию установки на Березовской ГРЭС в первом квартале 2014 года, что характеризуется значительным увеличением доли Березовского района. В 2015 году возрастает доля СМР Пинского района, обоснованная завершением строительства свиноводческого комплекса «Бокиничи».

Однако в целом динамика изменения строительно-монтажных работ последних лет отрицательная. Причинами сокращения доли строительства районов и в целом Брестской области в региональном продукте можно назвать:

- изменение общей макроэкономической ситуации,
- сокращение государственного заказа и финансирования областных программ из местного бюджета,
- малый объем вновь привлекаемых иностранных инвестиций в регион.

Для роста конкурентоспособности строительного комплекса Брестского региона необходимо активизировать экспортную деятельность, в частности, увеличивать частоту участия в тендерах на строительство за рубежом, расширять внешние контакты с зарубежными и региональными партнерами.

Литература

1. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь. Статистический сборник – Минск, 2015.
2. Белорусский комитет по статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by> –Дата доступа: 12.10.2016.
3. Итоги работы строительного комплекса Брестской области. Статистический сборник Брестской области. – Брест, 2015.

УПРАВЛЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

MANAGEMENT OF DISTRIBUTION IN SUPPLY CHAINS

Томашева Е.В.,

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

Tomasheva E. V.,

*Estabrest state technical university,
Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

В статье обоснована необходимость использования логистического подхода в управлении распределением продукции предприятия, представлены показатели эффективности распределения в цепях поставок, а также раскрыты преимущества управления распределением для всех участников цепи товародвижения (производителя, посредника и конечного потребителя).

Summary

The article proves using the logistic approach for distribution of products at the enterprise, distribution performance indicators in supply chains are presented, and also distribution benefits to all participants of a chain (the producer, the intermediary and the final consumer) are disclosed.

Конкурентоспособность предприятия на рынке зависит часто не от того, что оно делает, а главным образом от того, как оно это делает. Жесткая конкуренция, появление новых, более дешевых и эффективных разработок заставляет пересматривать существующие подходы функционирования предприятия.

Принципы работы, которые недавно устраивали руководство предприятия и успешно применялись, в новых условиях могут тормозить динамику развития, поэтому чтобы сохранить и удержать свои рыночные позиции, предприятия должны стремиться к повышению уровня используемых технологий и эффективности бизнес-процессов.

Сегодняшние потребители не всегда четко видят различия между предложениями товаров различных производителей. Рынки наполнены товарами, выглядящими практически одинаково и их заменителями, которые выполняют схожие функции. Для покупателя чаще всего недоступность предпочитаемого бренда означает согласие приобрести заменитель. Более половины решений о приобретении товара принимается непосредственно в местах его продаж, исходя из имеющегося ассортимента.

Последовательность совершения покупки (возникновения спроса) представлена на рис. 1.

Когда потребитель приходит в магазин за нужным товаром, то его наличие часто важнее, чем приверженность определенной торговой марке. Доступность товара для конечного потребителя зависит от следующих составляющих:

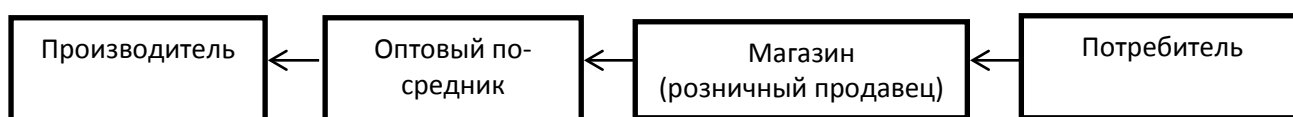


Рисунок 1 – Возникновение спроса на потребительский товар

Источник – [3]

- полнота и достоверность информации о товаре или услуге;
- возможность легкого поиска торговой точки, продающей данный товар или услугу;
- скорость предоставления потребителю товара или услуги;
- надежность поставки.

Таким образом, своевременная поставка и наличие товара на полках являются важнейшими факторами потребительского спроса.

Кроме того, и посредники-покупатели сегодня требуют от поставщиков достаточно высокого уровня обслуживания, особенно в части доставки.

Поэтому у поставщика возникает необходимость поиска дополнительных возможностей и способов по снижению затрат и себестоимости продукции, повышению уровня качества обслуживания потребителей, что обуславливает необходимость внедрения в управление предприятием логистического подхода. Это касается и правильного управления распределением товаров, которое нацелено на взаимодействие рынка и предприятия, стремящегося удовлетворить требования клиента.

Распределительная логистика изучает процесс поставки продукции от производителя либо с распределительного (логистического) центра по торговым точкам (складам) с целью дальнейшей ее реализации покупателям [1]. При этом необходимо обеспечить гарантию, что торговый ассортимент будет присутствовать на складах потребителей, а размер запасов, расходы на обработку заказов и их доставку будут минимальны.

Прибыль предприятия, размер и динамика доходов и расходов характеризуют конечный результат его деятельности, но не отражают способы и качество управления процессами, которые эту прибыль приносят или формируют затраты. Для данных процессов характерны показатели удовлетворенности покупателя, затрат на обслуживание покупателя, затрат покупателя на обслуживание приобретенного товара, длительности производственного цикла.

Задача эффективного распределения продукции волнуют владельцев производственных предприятий, дистрибьюторов, оптовых торговых посредников. Службы маркетинга, сбыта, логистики занимаются выполнением функции планирования и реализации распределения. Данные подразделения обрабатывают заказы, поступающие с торговых складов, рассчитывают необходимое количество транспортных средств и порядок объезда складов, заказывают автомобильные транспортные средства, контролируют осуществление развоза продукции, организуют работу складов.

Для успешного управления распределением необходимо учитывать следующие показатели [3]:

- время прохождения товаром всей цепочки (от момента поступления в цепочку до момента выхода из нее. Например, время, необходимое для поставки товара в магазин посредником). Этот показатель определяет потребность всех участников в оборотных средствах и зависит от маршрута доставки и скорости оборота торговых запасов на каждом участке цепи;
- коэффициент снабжения (аналогичен коэффициенту оборачиваемости запасов). Этот показатель определяет качество снабжения участников цепочки;
- уровень сервиса. Он характеризует вероятность исполнения заявки клиента и определяется по системе в целом;
- стоимость прохождения товара через цепочку (средняя стоимость прохождения товаром цепочки). Чаще данный показатель называется «стоимостью дистрибуции» и определяется как частное от деления добавленной стоимости (разница между ценой поставки в розничный магазин и отпускной заводской ценой) на отпускную заводскую цену. Обычно стоимость дистрибуции измеряется в процентах от стоимости. Величина данного показателя зависит от вида товара и региона, в котором осуществляется распределение, а также от качества менеджмента на предприятии и качества управления распределением.

Данные показатели применяются для рассмотрения и анализа функционирования отдельных участков цепочки распределения.

Наибольший успех на рынке производитель может обеспечить себе только при хорошо налаженных связях с посредником. Если поставщик сможет оказы-

вать наилучшее положительное экономическое влияние на посредника, то он имеет достаточно большие шансы установить взаимовыгодные отношения на долгосрочную перспективу и с покупателями. Это стратегическое партнерство означает, что они будут отдавать предпочтение именно этому поставщику перед всеми конкурентами.

Сегодня для многих предприятий целью становится не определенный процент рынка, а доля клиента – процент расходов покупателя (посредника), которую получает поставщик. Если клиентская база состоит в основном из меняющихся клиентов, то прибыльность предприятия не так высока, как могла бы быть. По разным оценкам, если доля постоянных клиентов увеличивается на 5%, то это ведет к увеличению прибыльности от 25 до 85%. Это происходит по следующим причинам:

- привлечение нового клиента влечет определенные затраты и может потребоваться время на их возмещение;
- в случае удовлетворения клиента взаимоотношениями с данным поставщиком увеличится количество его заказов;
- для постоянных клиентов цена согласования и обработки заказа является более низкой;
- существует возможность рекомендации данного поставщика другим клиентам;
- лояльные клиенты часто менее чувствительны к цене и, поэтому, реже меняют поставщиков даже при некотором повышении цены.

При независимом управлении товарными потоками и запасами на каждом участке цепи распределения спрос является независимым, и каждый участник этой цепи будет стремиться снизить риски возникновения дефицита продукции путем создания страхового запаса.

Потребитель и розничный продавец (магазин) производят закупки по необходимости и, скорее всего, не будут создавать у себя страховой запас. Страховые запасы готовой продукции создадут и поставщик, и посредник для снижения рисков, связанных с неопределенностью спроса.

Для повышения эффективности процессов распределения продукции и доведения ее до конечного потребителя следует управлять ими системно и параллельно.

При построении взаимоотношений с посредником поставщику необходимо помнить, что прочное положение на рынке часто определяется тем, как быстро он способен реагировать на меняющиеся условия (в том числе при пополнении складов оптовых посредников и магазинов). Ясно, что на всем протяжении цепочки товародвижения план-график закупок последующего звена является планом-графиком продаж для предыдущего. Например, план-график закупок посредника будет являться планом-графиком продаж для поставщика.

Поставщику нет необходимости формировать у себя страховой запас для покрытия рисков, связанных с неопределенностью спроса, если это делает посредник. Посредник лучше знает свой рынок и может точнее спрогнозировать продажи. И если страховой запас уже им сформирован и размещен

в непосредственной близости от потребителя, то это означает, что доступность товара для потребителя становится выше. Затраты на хранение страхового запаса посредника можно разделить между поставщиком и посредником (например, хранить часть страхового запаса у поставщика или предоставить посреднику дополнительную скидку). В результате такого взаимодействия: снижается потребность в оборотных средствах, в складских площадях для хранения запасов; снижаются затраты на транспортировку; повышается объем продаж; повышается доступность товара для посредника и, как следствие, для потребителя.

В связи с развитием дистрибьюторской сети и нарастающей конкуренцией существует ряд возможностей для успешного ведения бизнеса.

При большом количестве посредников или региональных клиентов вопрос управления распределением становится актуальным и для поставщика, и для посредников. Сегодня на рынке чаще конкурируют не производители или бренды, а цепочки поставок и качество управления ими. В развитии распределительных структур одним из перспективных направлений является создание таких систем, которые объединяют производителей (поставщиков), оптовиков, логистических провайдеров и розничные сети. Наличие единых стратегических целей, согласованность действий участников такой структуры, схожий уровень оборудования и используемых технических средств, технологий, информационного обеспечения на всех этапах цепи товародвижения позволяет:

- сократить суммарные затраты системы распределения;
- оптимизировать структуру ассортимента продукции с учетом требований конечных потребителей;
- довести до оптимального уровня количество торговых посредников;
- повысить уровень качества обслуживания (как для конечных потребителей, так и для бизнес-партнеров).

Определяющее значение для завоевания и сохранения прочного положения на рынке имеет соответствие бизнес-процессов предприятия потребностям рынка. Эффективное управление распределением продукции обеспечивает минимизацию расходов на его осуществление при сохранении надлежащего уровня качества обслуживания потребителей.

Литература

1. Актуальные вопросы и тенденции развития логистики / Ы.Э. Ташбаев. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://iteam.ru/publications/logistics/section_80/article_270. – Дата доступа: 27.10.2016.
2. Пути оптимизации распределительной логистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.logists.by/library/view/pyti-optimizacii-raspredeitelnoj-logistiki>. – Дата доступа: 30.10.2016.
3. Управление распределением / В. Шиков // Логинфо. – 2014.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

EFFICIENCY OF INVESTMENT-CONSTRUCTION ACTIVITIES ON THE EXAMPLE OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF THE REPUBLIC OF BELARUS

*Федосюк Н.А., Тимошук Н.А., Чех Е.В.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
Fedosiuk N.A., Timoshuk N.A., Chekh E.V.,
Brest state technical university,
Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы оценки и пути повышения эффективности инвестирования агропромышленного комплекса республики, способы реализации инвестиционных проектов отечественными структурами.

Summary

In the article the questions of assessment and ways to improve the efficiency of investment agroindustrial complex of the Republic, the ways of realization of investment projects of domestic entities.

В настоящее время эффективность развития агропромышленного комплекса в большой мере определяется развитием инвестиционной деятельности. Основным мотивом для реализации данной деятельности является получение экономического или неэкономического эффекта, которое обеспечивается вложением ресурсов.

Возникает необходимость обоснования инвестиций в агропромышленный комплекс. При этом учитываются интересы общества, т. е. капитальные вложения должны эффективно использоваться как в пределах данной отрасли и предприятия, так и оказывать положительное влияние на экономику государства в целом, с обязательной окупаемостью средств.

Доходность инвестиционного проекта оценивается следующими критериями: технические и технологические решения, возможность их реализации; долгосрочная жизнеспособность; экономическая целесообразность осуществления вложений; последствия в культурном, социальном и политическом отношениях, оценка воздействия на окружающую среду. Определяют соответствие проекта местным условиям, вызывает ли он негативную реакцию у некоторых групп населения.

Особенность экономики республики в 2001–2015 гг. заключается в том, что с 2005 г. приоритетное развитие получило сельское хозяйство. Была поставлена задача обеспечить подъем агропромышленного комплекса, население – продуктами питания, значительно повысить объемы реализации продукции на внешних рынках. Для достижения этих целей ежегодно увеличивались объемы инве-

стиций на развитие материальной и технической базы сельского хозяйства и за 2006-2015 гг. рост составил 2,6 раза.

Строительство животноводческих комплексов позволило дополнительно вводить в эксплуатацию помещения для крупного рогатого скота: в 2005 г. – 15,8 тыс. ското-мест; в 2008 г. – 31,1; в 2010 г. – 113,3 тыс. За 2006-2010 гг. в республике построены свинофермы на 168,3 тыс. ското-мест. Большое внимание уделено увеличению поголовья птицы. В хозяйствах всех категорий выращивание птицы возросло с 25,1 млн. голов в 2005 г. до 34,1 млн. в 2010 г. Практически в республике решена проблема обеспечения населения куриным мясом благодаря масштабному строительству новых и реконструкции действующих птицефабрик.

В целом 2006–2015 гг. можно считать периодом высокой инвестиционной активности и развития АПК в Беларуси. По объему производства сельское хозяйство достигло в 2008 г. уровня 1990 г. с ростом к базовому году 107,2%, в 2010 г. – 111%. Инвестиции на развитие сельского хозяйства превысили в 2009 г. объем 1990 г. С ростом 102,1%, в 2010 г. – 111,2%. Проведение масштабного капитального строительства и развития материально-технической базы сельского хозяйства повысило удельный вес инвестиций отрасли с 13,3% в 2005 г. до 17,1% в 2010 г.

Согласно таблице 1, начиная с 2013 года, происходит серьезное снижение инвестиций в агропромышленный комплекс, что может привести к моральному старению основных фондов, износ которых у отдельных субъектов хозяйствования достигнет 50–80%. Произошел спад производства. Кроме того, на инвестиционную активность влияет высокая инфляция, которая вызывает перекачку денежных средств в сферу товарного обращения, не давая развиваться производству. Недостаток инвестиций не позволяет экономике преодолеть инфляционный кризис, который носит структурный характер. А перестройка структуры требует огромных капитальных вложений, образуя замкнутый круг.

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства [4]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Миллиардов рублей (в фактически действовавших ценах)						
Инвестиции в основной капитал						
- всего	55 380,8	98 664,9	157 442,4	209 574,6	225 269,7	210 289,6
из них в сельское хозяйство	9 157,9	11 651,2	22 863,1	27 280,9	20 472,9	21 259,6
В процентах к итогу						
Инвестиции в основной капитал						
- всего	100	100	100	100	100	100
из них в сельское хозяйство	16,5	11,8	14,8	13,0	9,1	10,1
В сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году						
Инвестиции в основной капитал						
- всего	115,8	117,9	88,3	109,3	94,1	82,5
из них в сельское хозяйство	109,1	84,2	110,7	95,1	64,8	90,7

Одной из причин кризиса в инвестиционно-строительном комплексе является несогласованность между ростом производительности труда и заработной платой. В настоящее время доходы населения увеличились, однако темпы материального производства существенно отставали от них. Искусственным удлинением цепочки создания стоимости инвесторы, застройщики, подрядчики увеличивают цену в строительстве. При искажении информации о реальном состоянии кредитных и инвестиционных организаций произошел обвал курса национальной валюты.

При высокой инфляции выделяют следующие факторы снижения интенсивности инвестиционной деятельности:

- во-первых, амортизационные отчисления не обеспечивают простого воспроизводства основного капитала, так как существует недостаток амортизационных фондов;
- во-вторых, сельхозпредприятия испытывают дефицит прибыли для пополнения оборотных средств, так как средства, вырученные от амортизации продукции производителем, не обеспечивают простого воспроизводства оборотного капитала. Это происходит из-за разрыва во времени между ценообразованием, реализацией товара и получением денег за товар;
- в-третьих, сокращаются доступ инвесторов к кредитам и возможность их оплаты. В инфляционный период установленная банками высокая номинальная ставка оплаты за кредит оказывается отрицательной для части торговых предприятий, а для инвестиций в производстве – положительной. Она обычно превышает величину верхнего предела рентабельности инвестиций.

Отметим, что при реализации инвестиционных проектов, финансируемых за счет бюджетных средств, не всегда принимаются во внимание конкретные условия хозяйствования на местах. При строительстве в сельскохозяйственных организациях новых объектов производственного и социально-культурного назначения часто не учитывается имеющаяся в хозяйствах инфраструктура, потребность в новых сооружениях, а также обеспеченность производственными ресурсами возводимых зданий и технологических объектов (например, животноводческих ферм – необходимым поголовьем скота). Это искажает данные, которые указывают на успешность управления инвестициями в АПК. И следствием этого является недостоверность оценки успешности инвестирования.

Чтобы повысить уровень жизни сельского населения, закрепить кадры на селе, необходимо увеличить капитальные вложения на развитие производственной, социальной инфраструктуры, строительство дорог в сельской местности. В настоящее время увеличение капиталовложений в сельское хозяйство выполняется за счет собственных инвестиций коллективных хозяйств, частного отечественного и иностранного капитала. Закон Республики Беларусь «Об инвестиционной деятельности в Республике Беларусь» отражает порядок реализации инвестиций в агропромышленный комплекс из республиканского и местных бюджетов, инвестиционных фондов предприятий и отдельных предпринимателей.

Чтобы повысить эффективность использования инвестиций в АПК, необходимо создать следующие условия для благоприятного инвестиционного климата:

- а) равные условия стимулирования отечественных и иностранных инвесторов;
- б) отсрочка выплаты налогов для капиталоемких и интенсивных технологий;
- в) использование ускоренной амортизации оборудования и технических средств;
- г) освобождения в течение нескольких лет от налогов фермерских хозяйств и других новых предприятий;
- д) защита от экспроприации и реквизиций со стороны государства.

В Республике Беларусь отсутствует собственная система оценки инвестиционного климата как в целом по стране, так и ее отдельных территорий, отраслей, субъектов хозяйствования. В связи с этим необходим постоянный мониторинг инвестиционного климата как крупных экономических районов страны, так и отдельных предприятий агропромышленного комплекса. Финансово-кредитная система должна страховать от неопределенности и риска рыночной среды, обеспечивать быстрое и гибкое привлечение денежных средств для вложения в перспективные производства.

Основными способами повышения экономической эффективности инвестиций в АПК являются:

- а) оценка целесообразности и условий для поддержки того или иного предприятия, создание производственных и социальных инфраструктур, обеспечение экономической безопасности;
- б) реконструкция и техническое перевооружение агропромышленного производства при полной загрузке действующих производственных мощностей;
- в) соответствие капитальных вложений и строительно-монтажных работ с финансовыми и материальными ресурсами и с мощностями строительно-монтажных организаций;
- г) снижение сметной стоимости, улучшение качества, сокращение сроков строительства.

Чтобы повысить эффективность инвестиций в агропромышленный комплекс, необходимо улучшить структуру капитальных затрат (технологической, производственной, отраслевой, территориальной). Все отрасли агропромышленного комплекса (сельское хозяйство, перерабатывающая промышленность, социальная сфера села) нуждаются в крупных вложениях. Это возможно решить лишь привлечением внутренних и внешних инвестиций в развитие агропромышленного производства, а тем самым улучшить инвестиционный климат.

Необходимо решить следующие вопросы, чтобы повысить приток инвестиций в агропромышленный комплекс:

- 1) создавать условия для самофинансирования предприятий, увеличивая долю собственных средств (прибыли и амортизационных отчислений) в инвестиционных проектах;
- 2) продавать объекты незавершенного строительства и неэффективно используемого имущества, прежде производя инвентаризацию;
- 3) важнейшие государственные целевые программы агропромышленного комплекса обеспечить финансированием из бюджета.

Из республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки, местных целевых бюджетных фондов стабилизации экономики производителей сельскохозяйственной

продукции производится инвестирование в агропромышленный комплекс. Кроме того, из республиканского бюджета поступают средства для ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС. За счет отчислений в инновационный фонд осуществляется финансирование производств, основанных на новых и высоких технологиях. К ним относятся научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы и освоение новых видов наукоемкой продукции. Из республиканского фонда поддержки экспортеров выделяются средства для создания и реализации инвестиционных проектов производственного назначения агропромышленного комплекса, которые связаны с наращиванием экспорта и замещением импорта. За счет населения и частного капитала возможно создание инвестиционно-финансовых, страховых, лизинговых, негосударственных пенсионных фондов.

За счет средств жилищно-инвестиционных фондов областей осуществляется финансирование жилищного строительства и инфраструктуры в сельской местности. При этом может использоваться льготное или ипотечное кредитование жилищного строительства. Залогом может выступать строящийся жилой дом и земельный участок. Для содержания и строительства дорог в сельской местности используются средства местного (областного) дорожного фонда.

Чтобы увеличить платежеспособность, необходимо создавать совместные предприятия или предприятия с иностранным капиталом на базе сельскохозяйственных организаций. Это возможно посредством:

а) передачи в аренду физическим или юридическим лицам с правом выкупа имущества государственных и коллективных сельскохозяйственных организаций по его рыночной стоимости;

б) создания аграрных финансово-промышленных групп, с задействованием акционерного капитала как источника корпоративного развития через дополнительную эмиссию акций, получающих широкое распространение на рынке инвестиций;

в) привлечения иностранных инвестиций (прямых инвестиций и кредитов) для технического и технологического переоснащения сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.

Предусматривается ряд мер для повышения инвестиционной активности агропромышленного комплекса на уровне государства:

а) совершенствование законодательной и нормативной базы в области инвестиционной деятельности и доведение ее до международных стандартов;

б) разделение функций в области инвестиций между республиканскими и местными уровнями;

в) создание системы государственной инвестиционной поддержки для выравнивания производственных потенциалов областей;

г) организация в рамках республиканского бюджета целевого инвестиционного фонда для финансирования высокоэффективных инвестиционных проектов с новыми высокими технологиями;

д) законодательное обеспечение ипотечного кредитования жилья и обеспечение механизма его реализации.

Чтобы вывести аграрный сектор из кризиса, необходимо использовать зарубежные инвестиции. Они могут стать катализатором экономического роста. Однако, несмотря на важность внешнего инвестирования, необходимо рассчитывать главным образом на собственные средства.

Литература

1. Петрович, Е.И. Инвестиционная политика и социально-экономическое развитие Беларуси в 2001-2015 гг. // Экономический бюллетень. – 2016. – № 6(228) – С. 4–8.
2. Селюк, Ю. К вопросу эффективности инвестиционной деятельности и управления инвестициями в агропромышленном комплексе Беларуси // Аграрная экономика. – 2015. – № 11. – С. 2–10.
3. Инвестиции в АПК и повышение эффективности их использования [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bargu.by/3054-investicii-v-apk-i-povyshenie-effektivnosti-ih-ispolzovaniya.html>. – Дата доступа: 27.10.2016.
4. Сельское хозяйство Республики Беларусь: Статистический сборник / И.В. Медведева; Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 230 с.

ВОВЛЕЧЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В ПРОЦЕСС УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

THE INVOLVEMENT OF TOOLS OF INTERNET MARKETING TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

*Ханцевич Е.С., м.э.н.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь*
Khantsevich E.,
*Brest state technical university,
Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

В статье рассмотрена необходимость вовлечения в процесс устойчивого развития региона всех маркетинговых инструментов, в частности инструментов интернет-маркетинга как одного из способов улучшения инвестиционного климата для привлечения инвестиций в сферу услуг Республики Беларусь.

Summary

The article considers the need to engage in the process of sustainable development of the region all the marketing tools, in particular tools of Internet marketing as a means of improving the investment climate for attracting investment in the services sector of the Republic of Belarus.

Двадцатый век, ставший этапом невиданного роста городов и систем расселения, проявил также потребность общества в разработке и внедрении принципов устойчивого развития в территориальное планирование и градостроение. Соответствующая концепция получила название «устойчивое развитие терри-

торий». Белорусская модель устойчивого развития описана в НСУР (Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года).

Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь (НСУР) – это документ, определяющий направления стабильного развития трех взаимосвязанных и взаимодополняющих компонентов: человека как личности и генератора новых идей – конкурентоспособной экономики – качества окружающей природной среды в условиях внутренних и внешних угроз и вызовов долгосрочного развития. Согласно Закону Республики Беларусь от 5 мая 1998 года «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь», НСУР выступает системообразующим документом для разработки прогнозов и программ социально-экономического развития страны на средне- и краткосрочную перспективу [1].

Стратегической целью устойчивого развития Республики Беларусь является предоставление высоких жизненных стандартов населения и условий для гармоничного развития личности на основе перехода к высокоэффективной экономике, основанной на знаниях и инновациях, при сохранении благоприятной окружающей среды для нынешних и будущих поколений.

На основании этого существенно должна измениться и парадигма маркетинга, а именно путём вовлечения таких категорий, как интернет-маркетинг как социальной, так и коммерческой направленности. Это позволит вовлечь в решение проблемы устойчивого развития регионов и страны как наиболее молодое поколение, так и, разрабатывая фундаментальные основы геронтомаркетинга, улучшить жизнь более старшего поколения страны, вовлекая их в современные реалии меняющихся темпов жизни.

Одним из направлений устойчивого развития республики является совершенствование сферы услуг.

Главной целью сферы услуг является обеспечение потребностей экономики и населения в широкой гамме высококачественных услуг по умеренным ценам при опережающем развитии новых видов рыночных услуг. Модели массового обслуживания должны активно дополняться индивидуализированным сервисом, ориентированным на конечного потребителя и обеспечивающим повышение комфортности и безопасности условий жизнедеятельности. Критерием качественных структурных преобразований станет увеличение доли ВДС сферы услуг в валовом внутреннем продукте от 44,8 процентов в 2013 году до 52–55 процентов в 2030 году [1].

На первом этапе (до 2020 года) для этого необходимо решить такие задачи, как повышение вклада сферы услуг в ВВП на основе ускоренного развития высокотехнологичных услуг (информационно-коммуникационных, маркетинговых, рекламных, консалтинговых, логистических, финансовых, аутсорсинга), а также социальных услуг, способствующих повышению качества жизни общества.

В рамках развития сферы услуг немаловажное и даже приоритетное значение приобретает вовлечение технологий world wide web, а именно развитие электронной коммерции (электронный документооборот и маркетинг, электронные закупки) и логистики, что позволит увеличить долю интернет-торговли в общем объеме розничного товарооборота торговли от 1,5 процента в 2013 году до 10 процентов в 2030 году.

Одним из направлений в рамках устойчивого развития республики намечено создание комплекса новых видов рыночных услуг. Ускоренными темпами развиваются профессиональные и деловые услуги (информационно-коммуникационные, консалтинговые, маркетинговые, рекламные, туристические, финансовые, аутсорсинг и инсорсинг), а также социальные услуги, повышающие качество жизни населения. Параллельно происходит модернизация традиционных видов услуг (культурно-развлекательных, рекреационных, торговли, гостиничного хозяйства) [1].

Дополнить маркетинговые императивы для работы в сети Internet позволят инструменты интернет-маркетинга.

***Интернет-маркетинг (internet marketing)** – это совокупность приёмов подачи информации в Интернете, направленных на привлечение внимания к товару или услуге, популяризацию этого товара (сайта) в сети и его эффективного продвижения с целью продажи [2].*

Современные источники трактуют онлайн-маркетинг как практику использования всех тенденций и элементов традиционного маркетинга в сетевом пространстве. Главная задача мероприятий такого рода – получить максимальный эффект от потенциальных пользователей сайта и увеличить их поток.

Комплексный интернет-маркетинг применяет все возможные каналы рекламы и продвижения ресурсов в интернете для увеличения посещаемости сайта и роста продаж.

Основные инструменты интернет-маркетинга:

- * e-mail-рассылка;
- * SEO-оптимизация (продвижение в поисковых системах);
- * контекстная реклама;
- * баннерная реклама;
- * реклама в социальных сетях;
- * арбитраж трафика.

К главным и очевидным преимуществам современного интернет-маркетинга можно отнести следующие:

1. **Информативность** – означает, что потребитель получает максимум нужной информации об услугах и продуктах. Таким образом, чтобы заинтересовать потенциального потребителя, сведения о товаре/услуге должны быть не только полными, но и уникальными (оригинальными).

2. **Повышенная результативность по сравнению с традиционной рекламой.** Обычная реклама в СМИ и наружная реклама (реклама на билбордах) стоит дорого и зачастую не окупает себя: охват аудитории широк, но не продуктивен. Такая реклама «на полную катушку» используется в большинстве

случаев как имиджевая, то есть служит для повышения узнаваемости и поддержания интереса какого-либо бренда. Раскрутка товаров и услуг в интернете работает по другому принципу: посетитель сам находит такую рекламу, вовлекаясь в процесс в тот момент, когда набирает в строке поиска определенные слова и словосочетания.

3. Большой охват целевой аудитории. Количество потребителей конкретного продукта в Интернете ничем не ограничено: в теории – это все пользователи Интернета, поскольку сделать заказ на приобретение товаров и услуг можно из любой точки планеты.

Если говорить о взаимосвязи интернет-маркетинга и устойчивом развитии региона, то можно описать основные цели web-маркетинга следующим образом:

- * увеличение трафика (посещаемости) сайта (портала, страницы);
- * запуск, продвижение и реализация новых услуг и товаров;
- * повышение узнаваемости территории и брендов, связанных с ней;
- * улучшение имиджа страны, региона и конкретного предприятия (организации, личности).

Ответом на вопрос «А действительно ли это актуально?» может послужить то обстоятельство, что в НСУР главной целью развития ИТ-услуг является обеспечение растущих информационно-коммуникационных потребностей граждан, бизнеса и государства. Основным параметром достижения поставленной цели выступает рост количества Интернет-пользователей на 100 жителей с 47 в 2013 году до 71 в 2030 году. Это и свидетельствует об эффективности применения и возможности окупаемости усилий, вкладываемых в продвижение с использованием парадигмы интернет-маркетинга.

Одним из приоритетных направлений развития как территорий, так и региона может стать слияние технологий интернет-маркетинга и туризма. Для развития сектора туристических и гостиничных услуг региона и страны в целом, можно начинать с использования субъектами малого бизнеса средств интернет-маркетинга, как наиболее выгодного продвижения своих услуг на международных рынках.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://srrb.niks.by/info/program.pdf>. – Дата доступа: 14.09.2016.
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hiterbober.ru/business-terms/chto-takoe-internet-marketing.html>. – Дата доступа: 14.09.2016.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИКРО- И МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКЕ: СИСТЕМНО-СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ

SPECIFIC FEATURES OF MICRO- AND SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN BELARUSIAN ECONOMY: SYSTEM-STRUCTURAL ANALYSIS

*Четырбок Н.П., Крамаренко А.К.,
Брестский государственный технический университет,
Г. Брест, Республика Беларусь*

*N.P. Chetyrbock, A.K. Kramarenko
Brest State Technical University,
Brest, Republik of Belarus*

Аннотация

В статье предложен системно-структурный подход к анализу деловых показателей микро- и малых предприятий Беларуси. На его основе исследованы особенности развития и векторы отставания малого предпринимательства. Далее сформулированы рекомендации по усилению его роли в белорусской экономике.

Summary

The article considers the system-structural approach to the analysis of Belarusian micro and small business indicators. The research bases on the facts that the features of micro and small business development, problem vectors are investigated. Recommendations conclude in increasing its role in Belarusian economy.

Введение. Основной целью принимаемых Программ социально-экономического развития Республики Беларусь является достижение положительного роста и развития национальной экономики. На это оказывают действие множество факторов (благоприятная экономическая среда, активность и результаты инновационной, внешне-экономической деятельности, образование населения и др.), которые позволяют создавать, развивать и удерживать конкурентные преимущества. Среди них одним из важных факторов, которому уделяется недостаточно научного внимания, является структура национальной экономики. Состав элементов экономической системы и их структура во многом определяют количественное распределение ресурсных данных и фактическую реализацию экономических возможностей.

Малое предпринимательство (МП) является ключевым элементом структуры национальной экономики, которое в силу преобладающего числа субъектов, большой вовлеченности трудовых ресурсов, производственной и управленческой гибкости, небольшим размерам повышает рациональность в использовании экономических ресурсов и способствует росту эффективности хозяйственной деятельности в стране [1]. На современном этапе микро- и малые предприятия Беларуси не оказывают влияния на рост белорусской экономики и уступа-

ют по ключевым индикаторам развития аналогичным субъектам хозяйствования малых развитых стран. По мнению авторов, для того чтобы выявить векторы отставания в развитии микро- и малых предприятий и обозначить востребованные меры поддержки, практический интерес вызывает анализ их деловых показателей в контексте сложившейся структуры национальной экономики («белорусской экономической системы»). Рассмотрение МП среди структурных элементов экономики Беларуси позволит детальнее охарактеризовать особенности их предпринимательской деятельности. Применить данный подход следует укрупненно, чтобы избежать чрезмерной громоздкости. Целесообразным будет фокусировать взгляд только на компонентах экономического потенциала.

Системно-структурный мониторинг экономического развития микро- и малых предприятий за 2010–2014 гг. В данном контексте диагностику следует осуществить последовательно по пяти структурным составляющим экономического потенциала: числу предприятий, продуктивности, вовлеченности трудовых ресурсов, инновационной и внешнеэкономической активности. По этим направлениям сравним хозяйственную деятельность микро-, малых, средних и крупных предприятий (рисунок 1). Выбор предложенных направлений связан с охватом существенных характеристик объекта исследования. Мы считаем, что в первую очередь следует рассмотреть количество субъектов малого предпринимательства в республиканском масштабе и их участие в формировании выпуска продукции (работ, услуг) Беларуси (направления 1 и 2 рисунка 1). Это позволит сделать вывод об их роли в экономике страны. Затем необходимо изучить активность МП в привлечении трудовых ресурсов, в качественном обновлении основного капитала и технологий, в инновационной продуктивности, в осуществлении деятельности на зарубежных рынках (направления 3, 4, 5 рисунка 1), что выявит степень задействования МП предпосылок в интенсификации экономического роста.

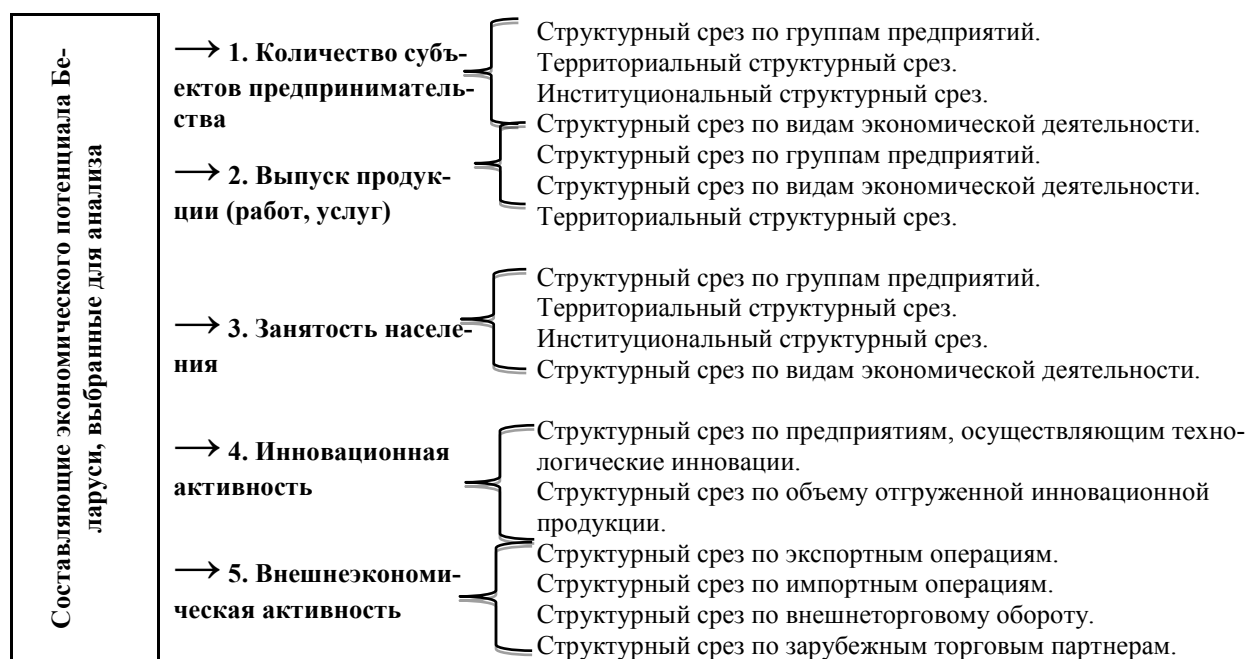


Рисунок 1 – Алгоритм и направления системно-структурного анализа деловых показателей микро- и малых предприятий Беларуси

По числу предприятий белорусское малое предпринимательство преобладает на внутреннем рынке по сравнению с крупными и средними предприятиями. На них приходится около 4/5 от общего количества субъектов хозяйствования. При этом наблюдается прирост количества новых МП, который составляет около 104 % в год. Число крупных и средних предприятий существенно не изменяется, а их доля постепенно снижается в общем количестве предприятий (в среднем на 4 %). Другим показателем, характеризующим распространенность количества МП, является плотность на 1000 жителей Беларуси: в 2010 г. – 8,9; в 2012 г. – 10,3; в 2014 г. – 11,8 (изменения положительны). Плотность крупных предприятий (количество на 1000 жителей) значительно меньше: в 2010 г. – 3,2, в 2012 г. – 3,3, в 2014 г. – 3,3; средних предприятий еще меньше: в 2010 г. – 0,3, в 2012 г. – 0,3, в 2014 г. – 0,3 [2; 3; 4]. Иными словами, в Беларуси больше всего предприятий небольших по размерам и им характерна тенденция количественного роста. Структурное распределение микро-, малых, средних и крупных предприятий в общем количестве субъектов хозяйствования можно объяснить значительной индустриальной направленностью национальной экономики, основанной на деятельности крупных и средних предприятий. Причины положительной динамики числа МП видятся, во-первых, в действиях правительства по упрощению системы регистрации новых предприятий, во-вторых, в общемировой экономической тенденции по развитию рыночных принципов хозяйствования. В территориальной структуре за указанный период микро- и малые предприятия преобладают по всем областям и г. Минску: большее их количество приходится на г. Минск (лидер) – 77,2–84,5 %, Минскую область – 74,6–79,2 %, Гродненскую область – 69,4–72,6 %, наименьшее – в Витебской области – 64,1–66,6 %. Институциональная структура показывает, что большее число предприятий Беларуси относится к частной форме собственности. В структуре по видам экономической деятельности большинство крупных предприятий и МП оказывают услуги (превышает 80 %).

Преобладающее число микро- и малых предприятий обеспечивают невысокий выпуск продукции (работ, услуг), что свидетельствует о реализации производственного потенциала (таблица 1).

Таблица 1 – Выпуск продукции (работ, услуг) предприятиями Беларуси за 2010–2014 гг., %

Наименование показателя	2010 г.			2012 г.			2014 г.		
	Микро- и малые	Средние	Крупные	Микро- и малые	Средние	Крупные	Микро- и малые	Средние	Крупные
Доля ВВП субъектов в совокупном ВВП	12,3	7,5	80,2	15,0	8,5	72,9	14,8	6,9	74,7
Темпы роста доли ВВП субъектов в совокупном ВВП	100,0	100,0	100,0	122,0	113,3	95,4	98,7	81,2	102,4
Доля субъектов в производстве продукции (работ, услуг) Беларуси	12,1	7,9	80,0	13,5	9,1	77,4	13,3	7,6	79,1
Темпы роста доли субъектов в производстве продукции (работ, услуг) Беларуси	100,0	100,0	100,0	111,6	115,2	96,8	98,5	83,5	102,2

Продолжение таблицы 1

Наименование показателя	2010 г.			2012 г.			2014 г.		
	Микро- и малые	Средние	Крупные	Микро- и малые	Средние	Крупные	Микро- и малые	Средние	Крупные
Структура по видам экономической деятельности									
в т.ч.: добывающая промышленность	2,5	24,9	17,0	2,7	20,0	14,3	3,0	24,4	14,8
обрабатывающая промышленность	31,1	32,9	45,8	36,2	47,3	50,9	27,2	34,5	43,2
сфера услуг	66,4	42,2	37,2	61,1	32,7	34,8	69,8	41,1	42,0
Территориальная структура									
в т.ч.: Брестская область	10,8	9,6	79,6	12,8	12,6	74,6	12,1	8,9	79,0
Витебская область	7,4	9,6	83,0	11,3	11,9	76,8	11,1	7,1	81,8
Гомельская область	8,1	8,3	83,6	7,3	6,8	85,9	7,8	6,7	85,5
Гродненская область	10,4	7,4	82,2	13,6	9,1	77,3	10,3	6,9	82,8
г. Минск	26,9	8,9	64,2	31,5	8,8	59,7	29,4	8,2	62,4
Минская область	12,3	9,6	78,1	17,1	11,1	71,8	19,1	9,2	71,7
Могилевская область	8,9	8,8	82,3	10,6	11,7	77,7	11,2	8,9	79,9

В Беларуси по формированию ВВП субъекты малого предпринимательства существенно уступают крупным предприятиям (в 2010 г. – в 6,5 раз, в 2014 г. – в 5,1 раз) и немногим превосходят средние предприятия (в 2010 г. – в 1,6 раз, в 2014 г. – в 2,1 раз). Совокупно они создают менее 1/5 ВВП и национального производства, что ограничено свойственной им деятельностью по оказанию социально значимых услуг и количественными критериями, наличием нерешенных проблем предпринимательской деятельности. По данным таблицы 1 видна тенденция прироста выпуска МП в среднем на 20 % по ВВП и на 9,9 % по объему производства, на что оказывает действие принятие нормативных документов поддержки МП. В разрезе видов экономической деятельности сфера услуг наиболее продуктивна у микро- и малых, средних предприятий, обрабатывающая промышленность – у крупных предприятий, что отражает величину создаваемой стоимости выпуска и формируется во многом числом предприятий в отраслях. По территориальной структуре во всех регионах Беларуси прослеживается та же динамика. Большая продуктивность МП наблюдается в г. Минске и Минской области, т. к. здесь их больше количественно и больше развиты рыночные отношения. Затем следуют Брестская и Гродненская области, причина видится в развитии здесь пищевой, легкой и деревообрабатывающей промышленности. Меньший выпуск микро- и малые предприятия создают в Витебской и Гомельской областях, где сконцентрированы крупные предприятия (3,8 и 2,8 на 1000 жителей соответственно). Таким образом, основные производственные силы представлены крупными предприятиями, которые более действенны по выпуску, особенно товаров. На вариацию показателей выпуска оказывают

влияние и ресурсные данные территорий, влияет и региональная политика государства, государственные меры по обеспечению занятости [2, с. 34–60; 3, с. 42–46]. Следует вывод о том, что выпуск микро- и малых предприятий мал; они продуктивнее по отраслевому признаку в сфере услуг, по территориальному признаку в г. Минске и Минской области.

На микро- и малых предприятиях занято менее 1/5 трудовых ресурсов республики. Ежегодный прирост количества МП приводит к созданию дополнительных рабочих мест, но не значительно – 8,5 % за указанный период. Это объясняется распространенностью микроорганизаций со средней занятостью до 15 человек. В то же время большая численность трудовых ресурсов приходится на крупные предприятия: 4/5 трудовых ресурсов страны, что характеризует такие предприятия, как трудоемкие. Т. е. наблюдается неравномерность занятости по предприятиям Беларуси. Основная причина видится в структурных особенностях экономики (особенно в концентрированном крупном обрабатывающем производстве). Неравномерность занятости проявляется и в территориальном, и институциональном, и отраслевом структурных срезам. Так, во всех областных центрах и в г. Минске микро- и малые предприятия формируют занятость населения меньшую, чем крупные предприятия (в среднем в 4 раза), и большую, чем средние предприятия (в среднем в 2 раза). Относительно большую занятость населения МП обеспечивают в г. Минске и Минской области. Далее следуют Гродненская и Брестская области, на что влияет их отраслевая специализация. В остальных областях на МП занятость населения крайне мала: обеспечивают работой менее 1/6. В разрезе институциональной структуры занятость в частном секторе наиболее высока у микро- и малых предприятий (выше 7/8), достигает более половины у средних предприятий, меньше (треть) – у крупных. Это характеризует фактически невысокую занятость в частном секторе по республике. В структуре по видам экономической деятельности по всем предприятиям занятость немногим больше половины обеспечивает сфера услуг, далее – промышленность. Наблюдается постепенный прирост трудового населения в сфере услуг, что является следствием прироста количества новых предприятий непроизводственной сферы, и расширения специализации предприятий производственной сферы [2, с. 34, 76-81; 4, с. 92, 93; 5]. Таким образом, структура занятости в Беларуси отражает концентрацию трудовых ресурсов у отдельных субъектов предпринимательства (на крупных предприятиях) и секторах экономики (в сфере услуг). Низкая занятость трудовых ресурсов на МП по европейским меркам характеризует их недостаточное участие в решении вопросов создания рабочих мест.

Национальный статистический комитет Беларуси приводит инновационные данные преимущественно по обрабатывающей промышленности, практически не охватывает добывающую промышленность и сферу услуг. Это указывает на узость инновационной деятельности республики. Кроме того,

узкая инновационная деятельность и по субъектам хозяйствования, т. к. инновационные показатели формируют в большем объеме крупные предприятия. Так, в 2014 г. они осуществляли технологические инновации в 1,5 раза больше по сравнению со средними предприятиями, в 67 раз больше по сравнению с микро- и малыми предприятиями. Видится, что это определено существенной разницей в располагаемых научных, научно-технических, инновационных и инвестиционных ресурсах. Также влияет и прерогативность крупных предприятий по оказанию им государственной поддержки инновационной деятельности: таможенных льгот, кадровой поддержки и др. Отгруженный инновационный продукт в обрабатывающей промышленности формируется предельно малым: пятая часть от общего объема выпуска. Здесь значения МП в среднем в 4 раза ниже республиканских (меньше одной двадцатой объема выпуска). Это негативная тенденция, т. к. МП наиболее приближены к потребителю и в большей степени должны реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. В разрезе видов экономической деятельности в большем объеме инновационный продукт отгружают в промышленности – инновационное лидерство (особенно обрабатывающей промышленности), в меньшем объеме – непроектируемая сфера. Это нелогично, т. к. в непроектируемой сфере существует больше возможностей для инновационной деятельности и выше скорость внедрения инноваций. Особенность современного этапа – снижение объемов инновационного выхода по предприятиям производственной сферы и постепенный рост в сфере услуг, что еще повысит инновационность МП. Итак, на современном этапе инновационная активность МП слишком мала, она не оказывает влияния на республиканские показатели [4, с. 251, 391; 7, с. 94].

Высокие показатели внешнеторговой деятельности характерны крупным предприятиям (по экспорту – 57,0–58,2 %, по импорту – 62,0–63,8 %, по внешнеторговому обороту – 59,9–61,1 %), немногим ниже показатели микро- и малых предприятий (уступают в среднем 1,5-1,8 раз), существенно ниже – у средних предприятий (уступают в среднем 10 раз). Приведенные значения внешнеторговой деятельности во многом определены объемами и номенклатурой поставляемого зарубеж выпуска и импортными закупками, связано и с участием государства в капитале многих крупных предприятий. При рассмотрении товарной структуры экспорта МП выявлено, что в большем объеме экспортируются минеральные продукты (3/5 совокупного объема) и другая продукция химической промышленности (чуть менее 1/5 совокупного объема), т. е. экспорт МП не диверсифицирован и его 4/5 объема приходится на сырьевую продукцию с малой переработкой. Это не формирует высокой добавленной стоимости и не обеспечивает рост инновационности выпуска. Структура импортных поставок МП в большем сформирована потребительскими товарами, затем промежуточными и инвестиционными. Внешнеторговая деятельность предприятий имеет узкую географию.

Большой торговый поток приходится на страны СНГ. Среди них для всех субъектов хозяйствования преобладает Россия: в 2014 г. составляет 3/5 – для крупных предприятий, чуть меньше 2/5 – для и микро- и малых предприятий. Стран ЕС представлено гораздо меньше среди торговых партнеров предприятий Беларуси [2, с. 19-20, 194; 4, с. 480–483]. Т. е. предприятия ограниченно действуют на внешних рынках дальнего зарубежья. Так, следует вывод, что, во-первых, МП формируют по трети внешнеторгового оборота, республиканского экспорта и импорта; во-вторых, товарная структура и товарные потоки по странам-партнерам слабо диверсифицированы, а значит, имеют резервы.

Таким образом, выявлены следующие **особенности хозяйственной деятельности микро- и малых предприятий в структуре экономики Беларуси:**

1. Микро- и малые предприятия преобладают в общем количестве субъектов хозяйствования Беларуси, наблюдается тенденция их количественного прироста. Больше распространение они получили в г. Минске и Минской области, меньше – в Могилевской и Витебской областях. В большинстве МП относится к частной форме собственности, доля государственного МП снижается. Большинство из них оказывают услуги, чем производят товары.

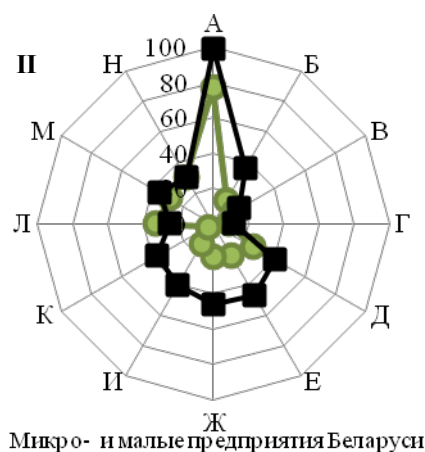
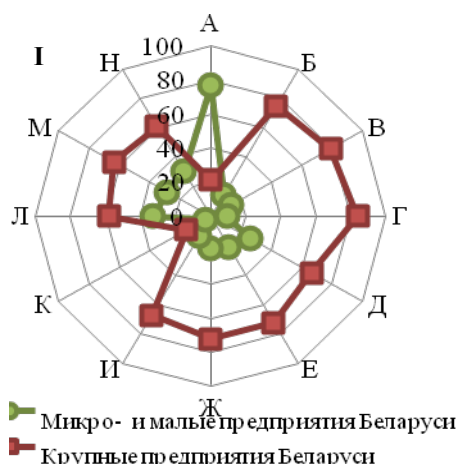
2. Вклад МП в ВВП и производственные показатели республики не высок, наблюдается тенденция прироста выпуска. Выше продуктивность МП в сфере услуг. По территориальному признаку выпуск неравномерен: большая продуктивность, действующих в г. Минске и Минской области, меньшая – в Гомельской и Витебской областях.

3. Занятость трудовых ресурсов на микро- и малых белорусских предприятиях не высока и ограничена масштабами хозяйственной деятельности. Прирост новых рабочих мест незначителен. В республике преобладают МП с занятостью до 15 человек. Больше рабочих мест МП создают в г. Минске и Минской области; МП, которые принадлежат частной форме собственности; МП, действующие в сфере услуг.

4. Малое количество МП осуществляют технологические инновации, их отгруженный инновационный продукт составляет менее одной двадцатой в общем объеме отгруженной продукции, их инновационность выше в производственной сфере.

5. МП формируют треть республиканского объема внешнеторгового оборота, их доля в совокупном экспорте товаров превосходит долю по импорту. Экспорт и импорт МП по товарной структуре и зарубежным направлениям товарных потоков не диверсифицирован.

Далее сопоставим показатели реализации экономического потенциала, во-первых, по национальным микро-, малым и крупным предприятиям; во-вторых, по микро- и малым предприятиям Беларуси и малых развитых европейских стран. Сопоставление графически представим на рисунке 2.



A – Уд. вес в общем количестве предприятий.

Показатели выпуска:

- Б – Уд. вес в объеме ВВП.
- В – Доля в общем объеме производства продукции.
- Г – Доля в общем объеме производства промышленной продукции.
- Д – Доля в розничном товарообороте.
- Е – Уд. вес в обороте по услугам.

Показатели занятости трудовых ресурсов:

- Ж – Среднеспис. численность работников в общем количестве занятых.

Показатели инновационной деятельности:

- И – Доля предприятий, осущ. технологические инновации, в общем количестве организаций.
- К – Уд. вес отгруженной инновационной продукции к общему итогу.

Показатели внешнеэкономической деятельности:

- Л – Доля экспорта в общем объеме экспорта.
- М – Доля импорта в общем объеме импорта.
- Н – Формирование внешнеэкономического оборота.

Рисунок 2 – Сопоставление показателей развития малого предпринимательства Беларуси, 2014 г.: I – с крупными белорусскими предприятиями; II – с микро- и малыми предприятиями малых развитых европейских стран

Анализ рисунка 2 говорит о том, что, во-первых, в Беларуси по всем приведенным показателям диаграммы I крупные предприятия формируют больший вклад, чем микро- и малые. Исключение: МП преобладает в общем количестве предприятий. Наименьшее отставание (около 50 %) наблюдается по доле в экспорте, в формировании внешнеэкономического оборота (показатели внешнеэкономической деятельности). Следовательно, эти направления определяют большее влияние МП на реализацию экономического потенциала и характеризуют их хозяйственную предрасположенность. Сопоставление деловых показателей белорусских микро- и малых предприятий с малыми развитыми европейскими странами выявило, что МП Беларуси здесь уступают, но не по всем позициям диаграммы II. Так, показатели экономического развития МП Беларуси достигают западноевропейских также по доле в экспорте, в формировании внешнеэкономического оборота (показатели внешнеэкономической деятельности). Здесь МП Беларуси сопоставимо и даже немногим превосходит МП малых развитых стран. Другими

направлениями, в большем приближающимися к МП Дании, Финляндии, Швеции и Польши, являются доля импорта в совокупном импорте (показатели внешнеэкономической деятельности), доля в объеме производства продукции, доля в общем объеме производства промышленной продукции (показатели выпуска), доля в общем количестве предприятий. Иными словами, это векторы большего развития белорусского малого предпринимательства. По всем остальным приведенным показателям микро- и малые предприятия в Беларуси уступают малым развитым странам в среднем на 15–20 %, т. е. недостаточно развиты и поэтому здесь не оказывают влияния на экономические процессы [2; 4; 8].

Заключение. Таким образом, проведенный анализ показал, что микро- и малые предприятия Беларуси имеют достаточно сильные позиции по трем направлениям: они количественно превосходят других белорусских субъектов предпринимательства; они деятельны во внешнеторговых операциях; они активно производят промышленную продукцию. По доле в ВВП, по выпуску в непроемственной сфере, инновационной деятельности, обеспечению занятости микро- и малые предприятия недостаточно развиты. Иными словами, в Беларуси они развиты ограниченно, что обусловлено рядом негативных факторов. В качестве рекомендаций по преодолению негативных тенденций следует предложить следующие приоритетные направления:

1. Необходимо совершенствовать внешние условия деловой среды, в том числе финансово-экономические условия. Нестабильный макроэкономический климат приводит к повышению **финансово-денежных и экономических рисков хозяйственной деятельности МП**, которые приводят к снижению/росту финансовых показателей: себестоимости, выручки от реализации и, в результате, уплачиваемых налогов, прибыли, показателей рентабельности. По этой причине ограничивается осуществление МП простого и расширенного воспроизводства. Здесь наиболее действенным будет обеспечение доступа к льготным кредитным ресурсам, сдерживание инфляции, в совокупности с этим содействие росту внутреннего спроса.

2. Следует **снизить административную нагрузку** на бизнес. Проблема видится в сложности действующих административных процедур государственных институтов, охватывающих регистрацию МП, вход на внутренний и зарубежный рынок, текущую хозяйственную деятельность [8]. Это приводит к спаду предпринимательской активности, т.к. факторы производства выводятся из хозяйственного оборота, не задействуются. В данном аспекте важным будет упростить сертификацию выпуска, контрольно-надзорную государственную деятельность, устранить упущения в процессе принятия нормативных актов и их исполнении.

3. Необходимо **содействовать реализации внутренних возможностей МП**. Т.к. хозяйственная деятельность МП сопровождается невысокой эффективностью выпуска по республике. Большая значимость здесь видится в трудностях постановки приоритетов хозяйственной деятельности, что зачастую сопровождается несогласованностью управленческих, финансовых, кадровых и других хозяйственных решений. Учитывая это, МП следует оказывать практическую помощь посредством недорогого аудита внутреннего состояния предприятия и консультаций по вопросам стратегического планирования, содействовать по-

вышению квалификации менеджеров и другого управленческого персонала, инициировать расширение хозяйственных связей с предприятиями смежной специализации [1; 6].

Реализация этих мер позволит усилить роль микро- и малых предприятий в белорусской экономике, повысит их хозяйственную устойчивость, продуктивность, что определит дальнейшее развитие страны.

Литература

1. Основные формы и механизмы поддержки малого и среднего бизнеса в зарубежных странах / Представительство ООН в РБ; отв. ред. Т. П. Быкова. – Минск: Интегралполиграф, 2009. — 110 с.
2. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь, 2016: Статистический сборник / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – 368 с.
3. Национальные счета Республики Беларусь, 2016: Статистический сборник / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – 292 с.
4. Статистический ежегодник Беларуси, 2015: Статистический сборник / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2016. – 524 с.
5. Основные экономические показатели Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/socialnaya-sfera/trud/godovye-dannye/chislennost-ekonomicheski-aktivnogo-naseleniya-po-oblastyam-i-g-min-sku>. - Дата доступа: 22.10.2016.
6. Совет по развитию предпринимательства в Республике Беларусь. Публикации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ced.by/ru/publication>. – Дата доступа: 25.06.2015.
7. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2011: Статистический сборник / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – 147 с.
8. Статистические данные Европейского Статистического агентства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/structural-business-statistics/sme>. – Дата доступа: 22.10.2016.

СОДЕРЖАНИЕ

Проровский А.Г. Состояние инвестиционной активности в странах Центральной и Восточной Европы	4
Адаманова З.О. Механизм развития инновационной деятельности малых предприятий в Республике Крым	13
Аджимет Д. Х. Основные направления развития промышленности в условиях глобального экономического пространства	16
Бармашов К.С. Проблемы развития инновационно-инвестиционных процессов среднего и малого бизнеса в России	21
Болточко А.И. Применение комплексного качественного метода оценки уровня удовлетворенности государственными услугами МСП Республики Беларусь	28
Вакулич Н.А. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности деятельности современных предприятий	37
Вакульская Л.С. Основные принципы организации фермерского кластера	42
Власюк Ю.А. Трансграничная трудовая миграция на примере региона Беларусь-Польша	48
Глухова А. А. Одинадцать советов о том, как отправлять коммерческие email-рассылки	53
Головач Э.П., Хутова Е.Н. Состояние и развитие малого приграничного движения в странах Восточной Европы	59
Григорьева Н.В. СЭЗ «Брест» как инструмент привлечения инвестиций в экономику Брестского региона	68
Еловая Е.М. Теневая экономика в Республике Беларусь и проблемы ее эффективного ограничения	74
Ермакова Э.Э. Изобретательская активность в инновационной деятельности ...	79
Иваненко И.А., Менасанова Э.Э. Особенности инвестирования в кондитерскую отрасль: мировой и российский опыт	84
Ильясов Р.И. Региональная модель развития инновационной деятельности малых предприятий в Республике Крым	90
Kamińska Alfreda Czynniki stymulujące innowacyjność przedsiębiorstw	94

Кисель Е.И., Срывкина Л.Г. Перспективы управления жизненным циклом объектов недвижимости в Республике Беларусь с использованием BIM-технологий ...	108
Костенко Н. В. Инновационные процессы Республики Беларусь в контексте стратегии геоэкономического развития	114
Кривицкая Т.В. Инновационные подходы к оценке технологии и организации работ по термообработке бетона зимой в монолитных конструкциях	121
Леванюк С.В., Михайлова Н.В. Сравнительный анализ белорусской, российской и западной моделей деvelopeмента	127
Медведева Г.Т., Добринец С.С. Инвестиционные аспекты деятельности вуза	131
Моисеев И.Е. Сотрудничество между Беларусью и Литвой в торгово-экономической сфере	136
Носко Н.В. Оценка соответствия организационных форм и структур управления требованиям развития строительной отрасли в странах Восточной Европы	148
Образцов Л.В., Чех Е.В. Анализ отдельных факторов, влияющих на инвестиционно-инновационную деятельность строительного комплекса	152
Радчук А.П., Герасимчук В.И. Грамотное управление затратами – залог повышения эффективности строительных организаций	159
Медведева Г.Т., Савчук И. А. Социальные аспекты привлечения инвестиций	163
Скопец Г.Г., Черненко С. В. Современные тенденции развития строительного комплекса Республики Беларусь и Брестского региона	169
Томашева Е.В. Управление распределением в цепях поставок	173
Федосюк Н.А., Тимошук Н.А., Чех Е.В. Эффективность инвестиционно-строительной деятельности на примере агропромышленного комплекса Республики Беларусь	178
Ханцевич Е.С. Вовлечение инструментов интернет-маркетинга в процесс устойчивого развития региона	183
Четырбок Н.П., Крамаренко А.К. Особенности развития микро- и малых предприятий в белорусской экономике: системно-структурный анализ	187

Научное издание

Перспективы развития
инвестиционно-строительного комплекса
в странах Восточной Европы

Сборник научных трудов

Под общей редакцией А. Г. Проровского

Текст печатается в авторской редакции

Ответственный за выпуск: *А.Г. Проровский*

Редактор: *Боровикова Е. А.*

Компьютерная вёрстка: *Митлошук М. А.*

Корректор: *Никитчик Е. В.*

ISBN 978-985-493-389-4



Издательство БрГТУ.

Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных
изданий № 1/235 от 24.03.2014 г.

Подписано в печать 19.01.2017 г. Формат 60x84 ¹/₁₆.

Бумага «Performer». Гарнитура «Times New Roman».

Усл. печ. л. 11,63. Уч. изд. л. 12,5. Заказ № 1299.

Тираж 50 экз. Отпечатано на ризографе учреждения
образования «Брестский государственный технический
университет». 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

