

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ
Черкасский национальный университет им. Богдана Хмельницкого

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Тезисы докладов

*IV Международной научно-практической конференции
г. Минск, Республика Беларусь, 2–3 октября 2014 г.*

УДК [338.1+001.895](043.2)

ББК 65.9я43

С69

Редакционная коллегия:

кандидат экономических наук, доцент *М. Л. Зеленкевич* (отв. редактор);

доктор экономических наук, профессор *И. И. Кукурудза* (Украина);

кандидат экономических наук, доцент *Л. П. Ермалович*

Социально-экономические и финансовые механизмы обеспечения инновационно-
С69 го развития экономики : тез. докл. IV Междунар. науч.-практ. конф. (г. Минск, Республика Беларусь, 2–3 окт. 2014 г.) / редкол. : М. Л. Зеленкевич (отв. ред.) [и др.]. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2014. – 192 с.

ISBN 978-985-491-134-2.

В сборнике представлены научные работы авторов из Беларуси, России, Украины Польши и Молдовы по проблемам разработки социально-экономических и финансовых механизмов инновационного развития экономики. Рассматриваются вопросы теории, методологии и особенностей реализации инноваций в государствах Центральной и Восточной Европы и СНГ, научные подходы по различным направлениям менеджмента, системам анализа и способам повышения эффективности на предприятиях различных форм собственности. Анализируются экономико-математические методы анализа социально-экономической эффективности производства, а также проблемы правового обеспечения бизнеса.

Для ученых-экономистов, менеджеров, работников финансовой сферы, юристов, студентов и аспирантов.

УДК [338.1+001.895](043.2)

ББК 65.9я43

Авторы статей несут всю полноту ответственности за содержание представленных материалов

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ.....	7
<i>Stachowiak Z.</i> Wydatki na działalność naukowo-badawczą podstawą rozwoju innowacyjnego gospodarki	7
<i>Wołęjszo J.</i> Zasoby ludzkie w organizacji	8
<i>Витко Ф.П., Довгель Е.С.</i> Причины проблем в экономике Беларуси и предложения по их решению	11
<i>Врубель Ю.</i> Сущность и условия региональной политики в Европейском Союзе.....	12
<i>Клюня В.Л., Фан Юй.</i> Инновационное предприятие: сущность, содержание и основные черты	14
<i>Кукурудза И.И.</i> Проблемы безопасности воспроизводства рабочей силы в современной Украине.....	15
<i>Лемещенко П.С.</i> Современная экономическая наука и образование: в круге третьем.....	17
<i>Новикова И.В.</i> Кросс-сетевая кластерная регионализация в инновационно-технологической сфере как условие развития ЕврАзЭС в XXI веке	18
<i>Пузииков В.В.</i> Методологические критерии эффективности социально-экономического механизма инновационного развития экономики республики	20
Секция 1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	22
<i>Demianiuk R.</i> Współczesne pojęcie międzynarodowej konkurencyjności gospodarki krajowej	22
<i>Бондаренко Г.В.</i> Энергетическая безопасность как фактор устойчивого развития.....	24
<i>Борздова Т.В., Минковская Ю.В.</i> Дизайн-мышление как путь создания инновационных продуктов и поиска свежих решений в бизнесе	25
<i>Венгерская Н.С.</i> Роль сферы услуг в инновационном развитии сельских территорий.....	26
<i>Водопьянова Т.П.</i> Методологические основы определения размера платы за добычу минерального сырья.....	27
<i>Ворникова Н.И., Евсюкова Р.Д.</i> Особенности банковских стратегий в условиях кризиса	28
<i>Высоцкий С.Ю.</i> Оценка региональных конкурентных преимуществ по ключевому показателю производительности труда.....	29
<i>Глеба Т.И.</i> Институциональный капитал в системе воспроизводства капитала Республики Беларусь	30
<i>Горбатовский А.В., Горбатовская О.Н.</i> Размещение и специализация отраслей сельского хозяйства в условиях инновационного развития	31
<i>Давыденко Л.Н.</i> Формирование рынка эффективного использования ресурсного потенциала для обеспечения устойчивого инновационного развития экономики	32
<i>Долинина Т.Н.</i> Проблемы измерения производительности труда в промышленных организациях Республики Беларусь	33
<i>Евдокимова И.И.</i> Проблемы реформирования строительной отрасли России.....	34
<i>Егоров А.В.</i> Роль политики курсообразования в создании условий устойчивого экономического роста	35
<i>Кажуро Н.Я.</i> Модель устойчивого развития национальной экономики.....	36
<i>Князькова В.С.</i> Определение синергетического эффекта функционирования инновационных кластеров	38
<i>Коваленко А.В.</i> Инновационное развитие – продукт адекватной экономической политики и конкурентной экономики.....	39
<i>Козик Л.В.</i> Институциональные особенности изменения государственной собственности в условиях устойчивого инновационного развития белорусской экономики	40
<i>Колесникова И.И.</i> Развитие информационно-коммуникационных технологий в Республике Беларусь.....	41
<i>Колосов Г.В.</i> Стратегия повышения эколого-экономической эффективности использования пахотных земель сельскохозяйственными организациями Республики Беларусь.....	42
<i>Лацкевич Н.В., Бракоренко М.С.</i> Туристический потенциал Гомельской области и перспективы его развития.....	44
<i>Милошевская Е.В.</i> Инновационный путь развития экономики: проблемы выбора	45
<i>Неверов А.В., Масилевич Н.А.</i> Концепция устойчивого развития Беловежского региона на инновационной основе.....	47
<i>Оньшико С.В.</i> Источники модернизации финансовых механизмов инновационного развития экономики Украины ..	48
<i>Опалько В.В.</i> Глобальные вызовы и инновации.....	49
<i>Переверзева А.В.</i> Человеческий капитал как основа модернизации экономики.....	50
<i>Пилипенко Ю.И., Пилипенко А.Н.</i> Инновационная культура как фактор развития национальных инновационных систем.....	51
<i>Подольская О.А.</i> Кадровый потенциал региона как основа его устойчивого инновационного развития	52
<i>Процалькина А.Н.</i> Современное состояние и пути повышения инновационной безопасности Украины.....	53
<i>Прушковская Э.В., Куценко В.И.</i> Сельское хозяйство в контексте устойчивого развития экономики	54
<i>Прушковский В.Г., Колесников В.И.</i> Механизм инновационного развития сельских территорий Украины	56

Рутко Д.Ф. Классификация и организационные формы инновационных кластеров	57
Сакович М.В. Роль государственно-частного партнерств в инновационном развитии экономики.....	58
Семкина О.С. Роль и значение комплексных инвестиционных планов муниципальных образований для обеспечения их устойчивого развития.....	59
Сидунова Г.В., Горбатовский А.В. Анализ развития отрасли молочного скотоводства в Республике Беларусь.....	60
Шахнович С.В., Шахнович Е.С. Национальная инновационная система – основа развития социально ориентированной экономики.....	61
Швец И.Ю. Управление развитием инвестиционно-инновационной деятельности.....	62
Швец Ю.Ю. Методологические основы создания регионального кластера.....	63

Секция 2. СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ. СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ... 65

Kasperowicz A. Zobowiązania jako element społecznej rzeczywistości w rachunkowości.....	65
Pleskacz Z. Problemy efektywności rynku pracy.....	66
Азарёнок Н.В. Связь организационной идентичности сотрудников с их оценками деятельности руководителя.....	67
Алексеевко Н.А. Современные проблемы оценки риск-травматизма на производстве.....	68
Алексеевко Т.С., Злотникова Л.М. Социальные элементы инновационного развития.....	69
Андріяшко М.В. Полномочия государственных органов, реализующих деятельность в сфере защиты детства.....	70
Бурак Е.М. Персонал организации как фактор устойчивого развития.....	71
Герус Ю.В. Особенности развития добровольного медицинского страхования в Украине.....	72
Денисенко В.А. Роль отношений собственности в становлении среднего класса в условиях рыночной трансформации.....	73
Ерёмушкина С.В. Социальная деятельность организаций как фактор формирования и реализации потребительского потенциала домашних хозяйств.....	75
Ермалович Л.П. К вопросу о подготовке дипломированных специалистов по управлению персоналом.....	76
Кибак И.А. Учет экономического фактора в законотворческой деятельности.....	77
Коврей В.А. Необходимость трансформации занятости в условиях перехода на инновационный путь развития.....	78
Коновальчик Г.О. Управление трудовой дисциплиной на предприятии: проблемы, пути решения.....	79
Косенко З.Г. Меры государственного регулирования заработной платы в Республике Беларусь.....	80
Костина Т.А. Международное исследование вовлеченности сотрудников в современных условиях.....	81
Кочар И.К. Совершенствование отчета о корпоративной социальной ответственности в условиях развития информационного общества.....	83
Лобан Л.А., Довыдова О.Г. Социальные нормативы в системе макроэкономических показателей для адресной оценки доступности универсальной почтовой услуги по тарифам.....	84
Мокрецова В.М. Трудовая мотивация и эмоциональное благополучие персонала.....	85
Морозова Н.Н. Опыт Германии в управлении персоналом предприятия.....	86
Нестерова А.А. Рынок труда и эффективность использования рабочей силы.....	87
Пархимчик Е.П. Алгоритм проверки кадровой политики организации.....	88
Рамульт Н.А. Трудовой стаж как юридический факт возникновения пенсионных правоотношений.....	89
Рыжанкова О.В. Социальные издержки рыночной экономики.....	90
Финькевич Л.В., Деревянко О.И. Личностные и организационные факторы ролевого конфликта в управленческой деятельности.....	91

Секция 3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА..... 92

Авдей О.В. Экономическое пространство индивида и формирование экономического мышления.....	92
Анципович Е.М. Франчайзинг – перспективный путь развития бизнеса.....	93
Белоус Н.Ф. Совершенствование материального стимулирования в АПК Республики Беларусь.....	94
Береславская Е.И. Валютная стратегия Украины в глобальной экономике.....	95
Богомазов Е.Г. «Плохой» инвестиционный климат в Беларуси – застарелый миф.....	96
Вайнштейн Л.А. Психология принятия инновационных управленческих решений.....	97
Виногородов Г.Г. Стратегический анализ в Республике Беларусь: проблемы становления и развития.....	98
Воробьева Е.М., Воробьев А.В. Организационная культура как основа процесса формирования обучающейся организации.....	99
Голубова О.С. Модернизация подходов к формированию стоимости строительных работ.....	100
Киреенко В.П. Развитие малого бизнеса в Республике Беларусь.....	102
Кристиневиц С.А. Подходы к операционализации институциональной эффективности в экономической теории.....	103
Левкович А.О., Левкович О.А. Нефинансовые аспекты анализа эффективности.....	104
Майборода Т.Л. Доверие к макроэкономической политике при различных ожиданиях.....	105
Минковская Ю.В. Пути повышения эффективности использования вторичных ресурсов в Республике Беларусь.....	106
Онышко С.В. Некоторые особенности реализации государственной экономической политики.....	107

Подсосонная Я.Г. Роль кредитной политики в развитии экономики	108
Рощенко А.В. Аграрная политика в обеспечении инновационного развития аграрной экономики Республики Беларусь	110
Татьянина С.М. Риск как фактор влияния на банковскую деятельность	111
Телевич Н.М. Деидеологизация экономической теории: миф или реальность	112
Украженко И.Н. Трансформация национальной культуры как фактор роста человеческого капитала	113
Хвесеня Н.П. Инновационные методы обучения в экономическом образовании	114
Чепикова Е.М. Некоторые аспекты эффективности фискальной политики	115
Юшко К.Ю. Корпоративная социальная ответственность компаний с государственным участием	116
Янчук В.А. Психолого-методологические аспекты восприятия некоторых законов микроэкономики в белорусской экономической литературе	118
Ярошевич Е.Е. Формирование нового экономического мышления государственных служащих в рамках государственно-частного партнерства	119
Секция 4. МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	121
<i>Biernacki M. Środowiskowy rachunek kosztów cyklu życia (ELCC) jako element zrównoważonego zarządzania przedsiębiorstwem</i>	121
<i>Doskocz M. Problem ustalania cen w usługach gastronomicznych – jako element zarządzania przedsiębiorstwem</i>	122
<i>Dotkiś W. Sprawozdawczość a społeczna odpowiedzialność podmiotów</i>	123
<i>Артеменко Т.В. Туризм как драйвер развития фирменной торговли</i>	125
<i>Афанасенко А.В., Токарский Е.Д. Алгоритмическая модель развития службы международного маркетинга</i>	126
<i>Борздова Т.В., Устюшенко Н.А. Консалтинговый бизнес в Республике Беларусь</i>	127
<i>Витко Ф.П. Предпринимательство: состояние, проблемы развития</i>	128
<i>Герасимяк Н.В. Сущность анализа потребителей как одного из направлений маркетингового анализа</i>	129
<i>Жилинская О.Н. Государственно-частное партнерство: связь взаимовыгодная</i>	130
<i>Кобзик Е.Г. Особенности долевого строительства и отражение их в бухгалтерском учете</i>	131
<i>Краснокутская Н.С., Бубенец И.Г. Подходы к оценке предпринимательского потенциала в торговле</i>	132
<i>Кухтин П.В., Левов А.А. Направления совершенствования систем управления в условиях рыночной экономики</i>	133
<i>Левов А.А., Кухтин П.В. Землеустройство как механизм управления муниципальными земельными ресурсами</i>	134
<i>Макаренко И.В. Алгоритм формирования кредитного рейтинга покупателей</i>	136
<i>Яцишин Т., Колесникова Т. Аспекты государственного регулирования рынка продукции виноградарства в Республике Молдова</i>	137
Секция 5. ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	139
<i>Аникина Ж.П., Липницкая В.В. Государственно-частное партнерство как необходимое условие инновационного процесса в АПК</i>	139
<i>Барсебян Л.М. Усиление инвестиционной направленности налогов в механизме экономического стимулирования</i>	140
<i>Бондаренко Н.Н. Методологические особенности построения платежного баланса Республики Беларусь</i>	141
<i>Вахович И.М., Пушкарчук И.Н. Финансовая состоятельность инновационного развития региона</i>	142
<i>Везубова Т.А. Определение главной цели финансовой стратегии страховых организаций</i>	143
<i>Вериго А.В. Влияние страховых резервов на формирование финансового результата страховой организации</i>	145
<i>Волынчук Ю.В. Механизмы финансирования устойчивого социо-экономико-экологического развития</i>	146
<i>Гляцевич Ж.П., Сакович А.И. Инновационная экономика: состояние и пути развития в Республике Беларусь</i>	147
<i>Груша А.В. Налоговые каникулы как инструмент налогового стимулирования инновационного развития в Республике Беларусь</i>	148
<i>Дробышевская В.Н., Важдаева Г.М. Логистика как фактор устойчивого развития предпринимательства</i>	149
<i>Зеленкевич М.Л. Финансовая система и экономический рост: специфика белорусской модели развития</i>	150
<i>Clîchici D. V. Impediments of crediting the Republic of Moldova real economy</i>	151
<i>Корженевская Г.М. Обязательное страхование в Беларуси в современных условиях</i>	152
<i>Корнева И.В. Монетарные предпосылки стимулирования инновационно-инвестиционных процессов в Украине</i>	153
<i>Короткевич А.И., Аль-Хамзамави. Акрам. Абасс. Фахаиф. Эффективность управления финансовыми ресурсами коммерческой организации и механизм его реализации</i>	154
<i>Котова В.А., Семенов А.Ю. Корпоративные облигации в контексте континентальной модели развития фондового рынка</i>	155
<i>Ляпунов В.Г. Возможности применения проектного финансирования в АПК Беларуси</i>	156
<i>Мельникова Н.А. Налоговый механизм стимулирования инновационной деятельности в Беларуси и Китае</i>	157
<i>Оксенюк Е.И. Финансовое обеспечение инновационного развития</i>	159

<i>Павлов А.М.</i> Инновационные подходы в системе технического обслуживания и ремонта технологического оборудования	160
<i>Свиридович В.А.</i> Финансовые ресурсы производителей и инновационное развитие белорусской экономики	161
<i>Тарасов В.И., Тао Хайдон.</i> Инновационная привлекательность и проблемы инвестирования в экономику Республики Беларусь и Китайской Народной Республики	162
<i>Угарина Т.А.</i> Формы реализации промышленной политики как инструмент обеспечения инновационного развития экономики (зарубежный опыт)	163
<i>Шелег Е.М.</i> Проблемы создания механизма венчурного финансирования в Республике Беларусь	165
Секция 6. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ИНТЕГРАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ	166
<i>Dziurny A.</i> Globalne modele rozwoju gospodarczego świata	166
<i>Stachowiak B.</i> Idee ekonomii przestrzennej w koncepcjach rozwoju gospodarczego	167
<i>Высоцкая З.Г., Глеба Т.И.</i> Влияние глобализации на процесс воспроизводства капитала и национального богатства страны	168
<i>Кибальник Л.А.</i> Перспективы развития ведущих стран мира в условиях глобализации	169
<i>Королева Ю.А.</i> СПА в Беларуси: текущее состояние и тенденции развития	170
<i>Лемеш С.С.</i> Инновационная позиция Республики Беларусь в мировом сообществе	171
<i>Леонovich А.Н.</i> Интеграционные процессы в военной промышленности США и стран Западной Европы	172
<i>Лобанова Н.Е.</i> Денежные переводы мигрантов и проблема их эффективного использования в Республике Молдова	173
<i>Мармашова С.П.</i> Вопросы агропромышленного развития Республики Беларусь в условиях интеграционных процессов	175
<i>Ожигина В.В.</i> Кластеры, ориентированные на исследования: опыт ЕС	176
<i>Петрова Т.А., Перчун Р.И.</i> Условия европейской интеграции Республики Молдова	177
<i>Хмурович Л.В.</i> Микроуровень интеграционных процессов и внешнеэкономическая активность предприятий	178
<i>Черченко Н.В.</i> Генезис и сферы проявления глобализации	180
<i>Шевченко Ю.А.</i> Оценка влияния глобализационных процессов на развитие сферы услуг Украины и Беларуси	181
<i>Яковлева Н.А.</i> Особенности формирования современных интеграционных систем	182
Секция 7. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	183
<i>Гайшун Л.Н., Широканова Н.И.</i> Об использовании методов линейного программирования для решения транспортных задач	183
<i>Данильчук А.Б.</i> Исследование кризисных явлений мировой банковской системы с использованием энтропии	184
<i>Ерошеня Н.А., Водоносова Т.Н.</i> Апробация модели прогнозирования банкротства, разработанной для строительных организаций	185
<i>Коробкин А.З.</i> Современные направления совершенствования анализа прибыли в организациях торговли	186
<i>Прокашева В.А., Третьякова Л.Г.</i> Вопросы математического обоснования в решении задачи о потребительском выборе	187
<i>Рачковский Н.Н.</i> Использование MS Excel при вычислении дисконтного срока окупаемости	189
Секция 8. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА	190
<i>Борзенкова Ю.А.</i> К вопросу о понятии кондоминиума в римском частном праве	190
<i>Савина И.В.</i> Кредитный договор: признание недействительным при недобросовестности должника	191

WYDATKI NA DZIAŁALNOŚĆ NAUKOWO-BADAWCZĄ PODSTAWĄ ROZWOJU INNOWACYJNEGO GOSPODARKI

Stachowiak Z.

Akademia Obrony Narodowej, Warszawa, Polska

Innowacyjny rozwój gospodarczy rozumiany jako skłonność i zdolność do tworzenia nowych i doskonalenia istniejących produktów, nowych technologii i organizacji oraz systemów zarządzania i motywacji jest nieodłączną cechą koncepcji gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Wymaga to przeorientowania polskiego systemu nauki, badań i rozwoju na odbiorcę-użytkownika i silniejsze wykorzystanie wiedzy oraz stymulowania zainteresowania przedsiębiorstw wynikami badań i działalnością rozwojową (B+R). Takie postępowanie uzasadnia pozytywna relacja między nakładami na działalność naukowo-badawczą a poziomem rozwoju gospodarczego [1, c. 18–29].

Jednym z podstawowych czynników kształtowania tego stanu są wydatki na działalność naukowo-badawczą. Ich wielkość określona wskaźnikami wydatki na B+R jako % PKB oraz struktura wydatków na B+R. Punktem ich odniesienia są wyznaczniki określone przez OECD i Unię Europejską. OECD zaleca aby nakłady na badania i rozwój byłyby na poziomie co najmniej 2 % PKB. Unia Europejska zaleca zaś w ślad za postawieniami strategii lizbońskiej nakazującej wzrost nakładów na działalność badawczo-rozwojową do 3 % PKB w 2010 roku. Zmierzały one do przekształcenia do 2010 roku gospodarki europejskiej w najbardziej dynamiczną gospodarkę świata – gospodarkę opartą na wiedzy. Dodać w tym miejscu również trzeba, że 1 % udziału w nakładach na badania i rozwój w PKB grozi poważną zapaścią gospodarczą, niższy zaś niż 1 % udział w badaniach na rozwój w PKB oznacza, że środowisko naukowe przeznacza przeważającą część środków na potrzeby własne niezbędne do przetrwania, a pozostałą ograniczoną część na badania własne i podstawowe.

Do dnia dzisiejszego to jest kwiecień 2014 r. nie udało się osiągnąć tych założeń. Osiągnięty poziom nakładów na działalność badawczo-rozwojową w relacji do PKB w Polsce dalece odbiega od poziomu nakładów w innych krajach. W 2012 roku wskaźnik ten w Polsce wyniósł 0,90 % (0,58 % w 2009 r.) wobec 2,1 % w 27 krajach Unii Europejskiej. Dla porównania wyniósł on w: Finlandii – 3,8 % (3,96 % w 2009 r.); Szwecji – 3,4 % (3,62 %); Dani – 3,0 % (3,02 %) , Niemczech – 2,9 %

РАСХОДЫ НА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Стаховяк З.

Академия Национальной Обороны, г. Варшава, Республика Польша

(2,78 %); Austrii – 2,8 % (2,75 %); Słowenii – 2,8 % (1,865); Francji – 2,3 % (2,21 %); Belgii – 2,3 % (1,96 %); Holandii – 2,2 %; Estonii – 2,2 %; Wielkiej Brytanii – 1,8 % (1,85 %); Czechach – 1,8 % (1,53 %); Słowacji – 0,8 % (0,48 %)[3, c. 53–54; 4, c. 284]. Dla porównania w innych krajach świata kształtował się on: w Japonii na poziomie 3,33 %; w USA – 2,79 %; w Kanadzie 1,92 %; w Turcji – 0,85 %; w Rosji – 1,24 %; w Chinach – 1,70 %; a w Rumunii – 0,47 %; w Meksyku – 0,37 %; i w Argentynie – 0,5 % [4, c. 284].

Z kolei w strukturze wydatków w 2012 r. dominowały wydatki na prace rozwojowe (42,3 %), w drugiej kolejności badania podstawowe (36,7 %) a najmniejszy udział miały badania stosowane (21,0 %). Porównując te wielkości z rokiem 2009, zauważyć trzeba obniżenie się wielkości nakładów na badania podstawowe (38,4 %) i prace rozwojowe (42,7 %), wzrósł natomiast udział wydatków na badania stosowane (18,9 %) [3, c. 58]. Porównując wielkości udziału nakładów na płaszczyźnie międzynarodowej, zauważyć trzeba w stosunku do krajów przodujących w rozwoju gospodarczym: w odniesieniu do badań podstawowych zbyt dużą rozpiętość; bardziej korzystne porównania udziału nakładów na badania stosowane; najmniej korzystny udział nakładów na prace rozwojowe. W sumie strukturę nakładów ogółem uznać należy za dalece niekorzystną. Głównym problemem polskiej sfery badawczo-rozwojowej są nie tylko proporcje między nakładami na badania i rozwój, bardzo odbiegającymi od tych w państwach wysoko rozwiniętych, ale słabość powiązań między tymi badaniami.

Uruchamianie na każdym z etapów działalności naukowo-badawczej mechanizmy innowacyjne prowadzą do promocji postaw innowacyjnych w społeczeństwie, wspieraniu rozwoju rynku innowacji, upowszechnieniu prawa własności przemysłowej, wspieraniu podmiotów zgłaszających patenty poza Polską, poprawie wykorzystania istniejących patentów, wzmocnieniu wspólnej polityki innowacyjnej na poziomie europejskim, krajowym i regionalnym, wspieraniu działalności badawczej oraz rozwój e-gospodarki (np. powszechny dostęp do Internetu dla urzędów administracji publicznej), rozwój e-biznesu (w tym handlu elektronicznego).

Interesujących spostrzeżeń dostarcza również analiza bieżących nakładów na działalność badawczo-rozwojową według sektorów instytucjonalnych. Dominującą pozycję w tym zakresie ujawnia sektor państwowy, a najmniejszą sektor przedsiębiorstw. Sytuację tę uznać należy za niekorzystną i odbiegającą od tendencji, które mają miejsce w rozwiniętych gospodarczo krajach.

Ważnym aspektem działalności badawczo-rozwojowej wpływającej na rozwój gospodarczy Polski, jest poprawa konkurencyjności gospodarki uwarunkowana umiejętnością opracowania i wdrożenia nowych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych. Ich wyrazem – według danych za 2012 r. – jest zakup/sprzedaż licencji (878/49), prac badaw-

czo-rozwojowych (399/52), środków automatyzacji procesów produkcyjnych (821/64), usług konsultingowych (592/60) oraz innych technologii (153/35) [3, c. 145–146]. Ich efektem jest wprowadzenia na rynek nowych lub istotnie ulepszonych produktów i usług, a w konsekwencji wzrost przychodów z ich sprzedaży w ogóle przychodów ze sprzedaży [3, c. 61–63].

Bibliografia

1. *Bogdanienko, J.* Wiedza i innowacje w firmie, AON. – Warszawa, 2011.
2. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2010–2012, GUS. – Warszawa 2013.
3. Nauka i technika w 2012r., GUS. – Warszawa 2013.
4. Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2012, GUS. – Warszawa 2013.

ZASOBY LUDZKIE W ORGANIZACJI

Wofejszo J.

Akademia Obrony Narodowej, Warszawa, Polska

Termin zasoby ludzkie zwiera «ogół wrodzonych i nabytych właściwości (wiedza, zdolności, umiejętności, zdrowie, cechy osobowości, wartości), które są ukryte w każdym człowieku, a które są wykorzystywane i doskonalone w okresie aktywności zawodowej» [11, c. 292].

Pomiędzy zarządzaniem zasobami ludzkimi a rozwojem zasobów ludzkich wielu badaczy prócz analogii ewolucyjnej dostrzega także istnienie określonych relacji. W tym przypadku w literaturze przedmiotu zarysowały się dwa główne podejścia [11, c. 293].

Podejście integralne (rozwój zasobów ludzkich jest integralną częścią zarządzania zasobami ludzkimi). Rozwój zasobów ludzkich obejmuje w tym przypadku pozyskiwanie i utrzymywanie w organizacji ludzi o wysokim potencjale ludzi, którzy są najlepiej przygotowani do osiągnięcia celów firmy.

Podejście rozłączne (rozwój zasobów ludzkich jest rozłącznym elementem zarządzania zasobami ludzkimi). Jego istotą jest integrowanie szkoleń, rozwoju organizacji i karier pracowników w celu doskonalenia efektywności pracy [11, c. 294].

Pomimo istotnych różnic w obydwu podejściach, wielu badaczy twierdzi, że w obydwu przypadkach proces rozwoju zasobów ludzkich ściśle się wiąże z procesami rozwoju organizacji i kształtowania karier zawodowych.

Analizując powyższe dane daje się zauważyć, że rozwój i zmiany w ludziach odnoszą się do rozwoju i zmian w postawach pracowników, w ich oczekiwaniach, percepcjach lub zachowaniach.

M. Armstrong definiuje **zarządzanie zasobami ludzkimi**: «Zarządzanie zasobami ludzkimi (ZZL) to strategiczne i spójne podejście do zarządzania najcenniejszymi aktywami organizacji, to znaczy zatrudnionymi w niej ludźmi, którzy indywidualnie i zbiorowo przyczyniają się do osiągnięcia celów tej konfede-

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ В ОРГАНИЗАЦИИ

Волейшо Я.

Академия национальной обороны, г. Варшава, Республика Польша

racja» [1, c. 29]. Autor wymienia między innymi takie cechy zarządzania zasobami ludzkimi jak: nacisk na strategiczne zarządzanie ludźmi dopasowane do strategii przedsiębiorstwa, waga przykładana do zaangażowania pracowników w realizację misji pracowników wartości organizacji, traktowanie pracowników jako źródło przewagi konkurencyjnej, jako kapitału, w który należy inwestować. Jak widać z tej definicji pojawia się tu pojęcie kapitału ludzkiego czyli pewnego zasobu ludzkiego, o który należy dbać, by osiągnąć przewagę nad innymi. R. Romański stwierdza, iż **kapitał ludzki** to: «zasób wiedzy, umiejętności, zdrowia i energii witalnej, zawarty w danym społeczeństwie/narodzie. Kapitał ludzki jest zasobem, który jest źródłem przyszłej satysfakcji, (...) jest on jak gdyby częścią człowieka». [9, c. 7] W. Bańka używa jeszcze innego terminu, mianowicie «zarządzania zasobami pracy», które podobnie jak to uczynił M. Armstrong definiuje jako: «zarządzanie zasobami pracy to przyjęty w organizacji system kierowania ludźmi, którzy będąc w niej podmiotem, realizują jej misje i cele, przez co przyczyniają się do wprowadzenia i trzymania wytworów firmy na rynku producenta» [2, c. 18].

Z uwagi na fakt, iż pracownicy mogą być w różny sposób traktowani w danej organizacji, nie można wymienić tylko jednego modelu opisującego zarządzanie zasobami ludzkimi. W literaturze znane są dwa podejścia do zarządzania kapitałem ludzkim: jego twarda i miękka wersja. «Twardo zarządzać» oznacza, iż pracowników traktuje się jako kapitał, z którego można uzyskać dochód, inwestując rozsądnie w jego dochód, rozwijając go i wykorzystując w sposób pełny i efektywny. Ten rodzaj zarządzania nazywany jest też strategiczno-biznesowym, który skupia się na aspektach ilościowych i kalkulacyjnych, wykazując silny związek ze strategią organizacji, która traktowana jest jako element naczelnny i wyjściowy. «Miękka» wersja zarządzania zasobami ludzkimi traktuje ludzi bardziej podmiotowo, to właśnie oni są najważniejszym

czynnikiem w całym procesie zarządzania, zdolnym do tworzenia wartości ukrytych w innych zasobach. Miękkie zarządzanie kapitałem ludzkim traktuje ogólnie rzecz biorąc ludzi jako najcenniejszy zasób danej organizacji oraz wskazuje na symbiotyczne więzi zarządzania ze strategią ogólną przedsiębiorstwa [9, c. 6].

Istnieje wiele opinii, co do kwestii tego, czy zarządzanie zasobami ludzkimi oznacza to samo, co zarządzanie personelem. Wielu naukowców jest zdania, iż jest to czysto akademicki – semantyczny spór, który merytorycznie nie wnosi nic nowego do omawianego zagadnienia. Inni natomiast są zdania, iż pomiędzy zarządzaniem zasobami ludzkimi a zarządzaniem personelem nie można postawić znaku równości. Różnica pomiędzy zarządzaniem zasobami ludzkimi a zarządzaniem personelem leży w sposobie podejścia do tego zagadnienia a nie w bardzo merytorycznych kwestiach. M. Rybak jest zdania, iż podstawowym elementem odróżniającym ZZL od tradycyjnego zarządzania personelem jest jego ścisły związek ze strategią organizacji [12, c. 27]. Natomiast A. Poczowski dodaje, iż część autorów stosuje termin ZZL z chęci odciążenia się od nienajlepszego wizerunku zarządzania personelem i unika stosowania terminu «siła robocza». Twierdzi on także, iż w zarządzaniu personelem wychodzi się z założenia, że pracownicy, jako istoty ludzkie mają swoją godność oraz są efektywni tylko wtedy, kiedy ich potrzeby związane z pracą są zaspokojone. W ZZL z kolei bierze się pod uwagę potrzeby firmy w zakresie pozyskiwania i rozwijania zasobów ludzkich akcentując strategiczną integrację funkcji personalnej [11, c. 29].

Rozwój zawodowy odnosi się to nie tylko do sfery planistycznej ale i realizacyjnej oraz konsekwencji wynikających z podjętych i wykonanych działań. Inwestowanie w personel może być istotnym przyczynkiem do przemieszczeń pracowniczych oraz ukierunkowanych na motywowanie i integrowanie z celami organizacji. Jednakże zawodowy rozwój personelu, jako celowy proces przemian świadomości jednostki, które powstają w wyniku współzależnego oddziaływania na siebie przedmiotu i podmiotu, w poszukiwaniu swego miejsca w podziale pracy, twórczym przekształcaniu siebie i swego środowiska materialnego, społecznego i kulturowego jest uwarunkowany szeregiem czynników [3, c. 65]. Trzeba mieć świadomość o tym i uwzględnić je w podejmowanych działaniach. Uwarunkowania te są przede wszystkim pochodną biologicznych aspektów rozwoju i genetycznych cech organizmu, a także wynikających z tego kim byłeś i kim chcesz być. Ważną rolę odgrywa wiek, który może dynamizować poczynania rozwoju zawodowego lub je spowalniać [5, c. 67]. Istotną rolę odgrywają także wnioski wynikające z obserwacji tego co ma miejsce wokół pracownika, przede wszystkim stosowanych tam reguł, na przykład związanych z ocenianiem czy też promocją pracowników. Jeśli dostrzegają oni zasadność podejmowania wysiłku związanego z rozwojem zawodowym, widzą że skutkuje to zdarzeniami pozytywnymi, to ochoczo podejmują nowe wyzwania edukacyjne. W innym przypadku chęć podejmowania nowych wyzwań będzie na stosunkowo niskim poziomie; zapewne nie będzie pozytywnie wpływać na zaangażowanie pracowników.

Obecnie sukces osiągnąć mogą ci pracownicy i menedżerowie, którzy posiadli umiejętność wykorzystywania wiedzy z różnych dziedzin, kompilowania jej i podejmowania na tej podstawie różnych decyzji. Aby temu sprostać, należy

wyposażyć pracowników w nową wiedzę i umiejętności. Nieodzowne jest, aby oprócz zagadnień związanych z zarządzaniem narodowym (lokalnym) znali paradygmaty zarządzania międzynarodowego i wielokulturowego. Szczególnego znaczenia kwestie te nabierają w odniesieniu do menedżerów, których trzeba postrzegać jako euromenedżerów. Ich to musi wyróżniać sposób komunikowania się (porozumiewa się) z członkami międzynarodowych struktur organizacyjnych, poczucie wspólnego celu i przynależności do zespołu ponadnarodowych specjalistów. Do tego nieodzowna jest nie tylko wiedza, ale także umiejętność pracy z ludźmi różnych nacji. To zagwarantuje, że informacje o pozytywnych cechach narodowych stylów zarządzania będą możliwe do przełożenia w zdolność ich syntetyzowania w styl międzynarodowy. Z kolei duża wrażliwość euromenedżera na otoczenie, znacznie większa, niż menedżerów narodowych (lokalnych), sprawić powinna, że spektrum uwzględnianych czynników w procesie zarządzania będzie stosunkowo duże, ale umiejętnie wykorzystane wpłyną korzystnie na funkcjonowanie organizacji.

Współczesny rynek pracy stawia coraz większe wymagania pracownikom. Aby się rozwijać muszą oni sprostać wymaganiom konkurencji oraz stale umacniać swoją pozycję na rynku. Tylko bowiem solidne kompetencje, adekwatne do zajmowanego stanowiska umożliwiają podejmowanie optymalnych decyzji. Dzięki wszechstronnej wiedzy możliwe jest zrozumieć procesy zachodzące na rynku pracy. Łatwiej jest postrzegać przyszłość i odważnie podejmować nowe wyzwania.

Obecnie zdobywanie wiedzy i nowych umiejętności staje się koniecznością, a największe szanse życiowe pojawiają się przed ludźmi wykształconymi. Aby sprostać wyzwaniom współczesnego rynku pracy trzeba permanentnie się kształcić – nieustannie uzupełniać swoją wiedzę. Rozwój wiedzy jest ważnym narzędziem wzmacniającym konkurencyjność pracownika. Nauka i kształcenie to zadanie na całe życie. Jak słusznie zauważył Jack Welch, *biznes podobnie jak życie wymaga ciągłej nauki i rozwoju* [6, c. 71].

Analiza wyników ekonomicznych szeregu państw pozwala wysnuć wniosek, że najlepsze i najtrwalsze wyniki osiągają kraje, w których kładzie się nacisk na stałe pogłębianie wiedzy i naukę. Równolegle trwa walka konkurencyjna o talenty i pozyskiwanie najlepszych specjalistów, bo dobrze wykształcony personel podnosi zdolność konkurencyjną firmy i zwiększa jej wartość. Podczas prowadzenia silnej walki konkurencyjnej oraz stawiania na innowacyjność i posiadanie wysokich kompetencji, dysponowanie wysoko wykwalifikowaną załogą jest bardzo ważne. W praktyce bardziej liczy się umiejętność efektywnego korzystania z wiedzy teoretycznej. Szczególnie istotna w świecie biznesu jest znajomość zasad zarządzania międzynarodowego i języków obcych. Pracownicy dobrze władający kilkoma językami obcymi mogą pracować w dowolnej części świata, podejmować pracę niezależnie od terytorialnego rozmieszczenia organizacji [4]. Tego rodzaju umiejętność pozwala ukazywać swoje mocne strony, praktycznie niezależnie od kontynentu i kraju.

Niemniej ważne są umiejętności posługiwania się programami, technikami i narzędziami informatycznymi oraz umiejętność korzystania z Internetu i sprawne posługiwanie się pocztą elektroniczną. Rangę powyższej problematyki podkreśla fakt, iż Internet stanowi coraz ważniejsze źródło informa-

cji wykorzystywanych w działalności firm. Dlatego w każdej nowoczesnej firmie systemy informatyczne oraz ich elementy traktowane są na równi z urządzeniami produkcyjnymi [10, c. 122].

Na współczesnym rynku pracy duże znaczenie mają także umiejętności związane z innowacyjnym myśleniem i zarządzaniem. Chodzi tu o takie umiejętności, które pomagają w analitycznym oraz twórczym myśleniu i zarządzaniu oraz są zorientowane na znajdowanie skutecznych rozwiązań i pomysłów [7, c. 40].

Skutecznym i cenionym innowatorem może zostać pracownik, który nie boi się nowych wyzwań, podejmuje ryzyko i nie zraża się porażkami. Innowator potrzebuje i umie wykorzystywać innych ludzi do współpracy, potrafi zorganizować pracę w grupie, przydzielić zadania, jest otwarty i nie zamyka się w schematach [10, c. 123-124]. Na współczesnym rynku pracy pracownicy muszą być przygotowani na zmiany [10, c.124]. W innym przypadku scenariusz zdarzeń może być tylko niekorzystny dla konkretnej osoby.

Z powyższego wynika, że człowiek inteligentny, emocjonalnie korzysta w pracy nie tylko z wiedzy, ale też potrafi robić dobry użytek ze swych emocji. Posługuje się on emocjami w sposób rozsądny oraz świadomy i skuteczny. Dzięki temu jest bardziej pewny siebie, lepiej dogaduje się z innymi, łatwiej radzi sobie ze stresem oraz różnymi problemami, nie boi się zmian i postępuje zgodnie z samym sobą. Warto więc inwestować w swoją inteligencję emocjonalną i uczyć się rozpoznawać, rozumieć i świadomie kierować swoimi emocjami i uczuciami innych ludzi [10, c. 125].

Punktem wyjścia do nakreślenia działań związanych z rozwojem zawodowym powinna być diagnoza potencjału poszczególnych pracowników, a przewidywanych do awansu w szczególności. Wykonanie tej czynności, oprócz już zaakcentowanych kwestii, pozwoli podejmowanym działaniom nadać wymiaru, który można śmiało nazwać *zarządzanie karierą*, która pozwoli na pokierowanie poszczególnymi pracownikami, uwzględnić ich potrzeby i możliwości rozwojowe.

Znajomość perspektywy firmy jest kwestią o strategicznym wprost znaczeniu. Pozwala wyprzedzająco przygotować załogę do zadań i funkcji, które będą w przyszłości. Szczególnie istotne jest to w odniesieniu do personelu, którego wiedza i kwalifikacje muszą być adekwatne do profilu działalności i kształtu (struktury) organizacji za jakiś czas. Stanu odpowiadającego wyzwaniom przyszłości nie da się osiągnąć szybko, z dnia na dzień. Na to trzeba czasu i poprawnie zaplanowanych działań, które zagwarantują stopniowy wzrost kompetencji pracowników do stanu niezbędnego.

Do dokonania diagnozy potencjału zawodowego pracowników niezbędne są informacje. Są one zawarte w różnych dokumentach dotyczących pracowników. Doskonałym materiałem są oceny okresowe. Musi być jednak spełniony jeden warunek - dokonywane oceny muszą one być przeprowadzone w sposób perfekcyjny, zawierać informacje prawdziwe, obiektywnie przedstawiać daną osobę. Kolejnym źródłem informacji mogą być oceny (diagnozy) specjalistyczne. W wielu przypadkach to doskonałe uzupełnienie posiadanych już wiadomości na temat konkretnego pracownika. W ramach tego przedsięwzięcia można przeprowadzić, na przykład testy: menedżerskie, psychologiczne. Wielce pożyteczny może okazać się audyt menedżerski czy assessment center [8, c. 75].

Diagnoza potencjału zawodowego jest odpowiedzią na kwestie związane z tym co posiadamy i co należy robić, aby istniejący stan rzeczy był adekwatny do przewidywanych potrzeb organizacji, zwłaszcza w kontekście jej rozwoju oraz zatrudnionych tam pracowników. Ze wszech miar zasadne jest pamiętać o tym, że nie ma zgodności wśród przedstawicieli przedsiębiorstw co do oceny programów nauczania i ich wartości merytorycznej w odniesieniu do wymagań rynku. Zasygnalizowane rozbieżności występują i są czymś naturalnym. Jednakże w związku z oczekiwaniami edukacyjnymi pracowników, na pracodawcy ciąży obowiązek stałej oceny zdolności do nabywania nowych umiejętności przez podwładnych oraz szacowania ich postępów w pracy [13, c. 111].

Potrzeba nieustannego samokształcenia powinna stać się czymś naturalnym, być swego rodzaju nawykiem. Wtedy to głód wiedzy stanowić będzie doskonałe rozwiązanie, układ na trwałe wkomponowany w funkcjonującą organizację. Taki stan rzeczy sprawi, że kondycja firmy będzie coraz lepsza, a potrzeby i wydatki szkoleniowe przedsiębiorstwa zostaną zmniejszone.

Poprzez szkolenie (kształcenie) i rozwój, rozumiane jako proces uzupełniania przez pracowników wiedzy niezbędnej do prawidłowego wykonywania zadań na aktualnym stanowisku pracy oraz stwarzanie szans dodatkowego rozwoju wiedzy, zmienia się pracownik. Przez różnorodne zabiegi edukacyjne samodoskonalą się, co jest możliwe w wyniku świadomego wzmacniania przez samokształcenie i samowychowanie. Decydując się na podjęcie próby własnego samodoskonalenia, należy określić swoje mocne i słabe strony, wyróżnić to, co przynosi nam sukcesy i to, co przynosi niepowodzenia. W procesie samodoskonalenia niezwykle ważne jest ukierunkowanie na to, *co chcę w życiu robić*. To także proces stawiania się *tym, kim się jest*, dążeniem do spełnienia swojego przeznaczenia lub powołania.

Literatura

1. Armstrong, A. Zarządzanie zasobami ludzkimi, Oficyna Ekonomiczna. – Kraków 2005.
2. Bańka, W. Zarządzanie personelem – teoria i praktyka. A. Marszałek 2002.
3. Czarnecki, K.M. Rozwój zawodowy człowieka. – Warszawa 1985.
4. Hindo B., Najlepsze światowe szkoły biznesu, w; Buisness Week, 2002, nr 11.
5. Klonowicz, S. Zdolności do pracy a wiek człowieka, Warszawa 1973.
6. Krames, J.A. 24 lekcje najwybitniejszego CEO na świecie. – Warszawa 2005.
7. Kroc, J. Lekcja z niekonsekwencji, w: Gazeta Bankowa 2005, nr 26.
8. Suchar, M. Kariera i rozwój zawodowy. – Gdańsk 2003,
9. Makowski, K. Kapitał ludzki w skali mikroekonomicznej. w: Rybak M. (red.), Zarządzanie kapitałem ludzkim w przedsiębiorstwie – monografie i opracowania. IFGN – SGH. Warszawa 2000.
10. Michałków, I. Edukacja a konkurencyjność na rynku pracy, w: Edukacja na rynku pracy. Problemy poradnictwa zawodowego, KG OHP, Warszawa 2005,
11. Pocztowski, A. Zarządzanie zasobami ludzkimi, PWE, Warszawa 2003.
12. Rybak, M. Od zarządzania personelem do strategicznego zarządzania zasobami ludzkimi, w; Juchnowicz M. (red.), Strategia personalna firmy. Difin. Warszawa 2001.
13. Kossowska, K. Ocena i rozwój umiejętności pracowniczych. – Kraków 2001.

Витко Ф.П.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Довгель Е.С.

г. Минск, Республика Беларусь

Несмотря на принимаемые Правительством меры, страна существенно отстает от заданий «Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы», утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2011 г. № 136.

В текущем году динамика индексов ВВП, промышленного и сельскохозяйственного производства, экспорта, производительности труда, запасов готовой продукции на складах, рентабельности производства и продаж, инвестиций в основной капитал, потребительских цен, розничного товарооборота в сопоставимых ценах, количества убыточных организаций и некоторых других показателей социально-экономического развития Республики Беларусь еще и ухудшилась [1]. В чем же причины этого, и что делать?

Чтобы найти причины проблем в нашей экономике, сравним условия, в которых работают сегодня отечественные производители и их конкуренты, например, в Японии, США, Китае и у партнеров Беларуси по таможенному союзу.

Условия финансирования. Основная проблема белорусских предприятий – это недостаток у них собственных источников для финансирования текущей деятельности и для развития. Основной метод решения этой проблемы в стране – кредитование предприятий. При этом стоимость кредитов для производителей в Беларуси оказывается **значительно выше**, чем у их конкурентов из развитых стран, а также в России и Казахстане.

Еще более важно то, что кредитные схемы финансирования производственной сферы **даже при низких кредитных ставках**, значительно повышают себестоимость продукции и, соответственно, значительно снижают конкурентоспособность кредитруемых производств. Поэтому в развитых странах найдена и активно применяется принципиально иная схема финансирования производств: без использования банковских кредитов, путем создания акционерных обществ, привлекающих инвестиции в обмен на акции. При такой схеме финансирования у производителей **не возникает не только процентного долга по кредитам, но и вообще долга перед кем-либо**. Конкурентоспособность продукции при этом значительно повышается.

Публичные акционерные компании по всему миру в 2013 г. впервые в истории выплатили своим акционерам более 1 трлн долларов. Это на 40 % выше показателя 2009 года. В среднем ежегодный прирост выплат составил 9,4 %. Самый большой объем выплат акционерам произвели китайские компании. За 2009–2013 гг. в США этот показатель вырос на 49 %. [2].

У нас же фондовый рынок не развит, акционирование для привлечения инвестиций из-за высоких депозитных ставок в банках невозможно.

Налоговые условия. Налоги в Беларуси включаются в цену продукции, что затрудняет предприятиям ее про-

дажу на рынках, снижает конкурентоспособность белорусских производителей. У Китая и Японии эти налоги существенно ниже, а в США выплачиваются, в основном, из прибыли, что дополнительно дает значительное преимущество их предприятиям на рынках.

Условия для инвесторов и мотиваций для работников. Не страх жестоких наказаний за невыполнение доведенных заданий и за убытки вследствие коммерческих рисков, а личный интерес и свобода людей рождает творчество предпринимательства и их успехи в бизнесе. Персонал лучших предприятий в развитых странах участвует в прибыли, собственности и в контроле деятельности администрации предприятий. Зарабатывать акции, а также покупать акции национальных предприятий населению в развитых странах выгоднее, чем хранить дома или на банковских счетах любую валюту. У нас же этот механизм мотиваций к развитию не существует.

Приведенные выше и некоторые другие сравнения дают основание для вывода: основной источник кризисных явлений в отечественной экономике находится в производственных отношениях. **Для вывода экономики страны из кризисных тенденций необходимо скорректировать наши производственные отношения на следующих ключевых направлениях:**

1. Укрепить национальную валюту, обеспечить ее свободную конвертируемость и более высокую выгодность для населения, как средства накопления сбережений, по сравнению с иностранной валютой, обращающейся в нашей стране. Для этого следует наделить Национальный банк Республики Беларусь реальным собственным капиталом, чтобы он мог, не прибегая к займам, обеспечивать стабильность национальных денег, ранее выпущенных в обращение. Задача эта может быть эффективно решена путем наделения Нацбанка акциями госпредприятий, пользующимися спросом на рынке.

2. Преобразовать Нацбанк страны из ростовщика – кредитора в ответственного, рационального и грамотного национального инвестора. Обязать его выпускать национальные деньги в обращение обеспеченно, обменом на акции **гарантированно** эффективных бизнес-проектов.

3. Правительству страны представлять Нацбанку гарантированно эффективные бизнес-проекты для финансирования за счет инвестиционных эмиссий национальных денег. Гарантами таких бизнес-проектов должны выступать Правительство, институты Академии наук, другие заинтересованные поручители, отвечающие по своим поручительствам имуществом, а также надежные страховые организации. Соответственно, нужно создать в стране условия для должного развития всех видов страхования.

При такой схеме финансирования экономики:

– лучшие национальные предприятия станут получать инвестиции (а не кредиты), что значительно снизит

их финансовые затраты в производстве. Это резко повысит их конкурентоспособность на рынках и их прибыльность. Соответственно будет поддерживаться высоким и постоянно возрастающим рыночный спрос на их акции;

– акции эффективных акционерных обществ будут становиться **реальным и высоколиквидным** обеспечением национальных денег;

– при выпуске денег в обращение Нацбанк будет **в тот же момент** получать в свой баланс и высоколиквидный капитал для их обеспечения, которым сможет как инвестор, зарабатывать прибыль для госбюджета, а также эффективно управлять курсом национальных денег на рынке: при необходимости – продажей части акций увеличивать объем товарной массы на рынке, и в то же время, этим же изымать часть национальных денег из обращения. Соответственно, нужно создать в стране условия для развития рынка ценных бумаг;

– с получением обеспеченности и полной управляемости национальная валюта станет стабильной, свободно конвертируемой и управляемо растущей в стоимости относительно доллара, евро и других не обеспеченных валют;

– национальным деньгам в республике будет придано новое качество – способность стать более эффективным средством накопления сбережений, чем иностранная ва-

люта. И потому валюта из накоплений населения, предприятий и банков станет активно продаваться Нацбанку за его рубли. В стране возникнет дополнительный источник для валютных инвестиций.

4. Кроме того, необходимо оптимизировать налогообложение производителей **по критерию максимизации** конкурентоспособности продукции национальных предприятий на внутреннем и внешнем рынках. С изменением модели финансирования экономики, это окажется легко реализуемым.

5. Нужно создать еще и условия высоких мотиваций менеджменту предприятий и всем работникам к хозяйственному участию в прибыли предприятий и направлению прибыли на развитие производства, а населению – к покупке акций национальных предприятий.

В системности подхода к этим предложениям – ключ к решению проблем.

Литература

1. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в I квартале 2014 г. – Режим доступа : http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2014_3.php
2. «Вести». Объем дивидендов в мире впервые превысил \$1 триллион. – Режим доступа : <http://www.vestifinance.ru/articles/39816>

СУЩНОСТЬ И УСЛОВИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

Врубель Ю.

Академия Национальной Обороны, г. Варшава, Республика Польша

Несмотря на то, что Европейский Союз является одним из богатейших регионов мира, в самом Евросоюзе существуют принципиальные различия в уровне благосостояния как между государствами – членами ЕС, так и между регионами внутри отдельных государств. В договорах, лежащих в основе Евросоюза, не существует ни одного правового определения понятия «региональная политика». Однако уже в самом начале интеграционного процесса были замечены региональные диспропорции и их негативные последствия в политической, экономической, социальной и культурной сферах. Региональная политика ЕС является тематически упорядоченным, принимаемым на основе централизованных решений, комплексом действий целью которых являются [3, с. 62]:

– ликвидация диспропорций с использованием правовых и финансовых инструментов в экономическом и социальном развитии регионов ЕС;

– обеспечение сбалансированного роста всех областей ЕС с сохранением его внутренней экономической и социальной целостности.

Целью региональной политики ЕС является выравнивание шансов на развитие и рост, а также поддержка слаборазвитых или переживающих экономические

трудности регионов. Такая политика связана с принятым в ЕС принципом солидарности и стремлении к общественно-экономической сплоченности (уменьшению различий в уровне развития отдельных регионов). Различия между регионами могут являться следствием [1, с. 214–216]:

– многолетнего отставания, связанного с географической отдаленностью или малой плотностью населения;

– недавних общественных и хозяйственных перемен;

– наследия планового, административно-командного управления экономикой;

– сочетания вышеперечисленных и других причин.

Можно выделить следующие цели политики регионального развития в Евросоюзе [2, с. 159–163]:

– помощь регионам в более полном использовании их потенциала,

– повышение конкурентоспособности и уровня занятости в регионах благодаря инвестициям в районы с высоким потенциалом роста,

– максимально быстрое повышение до средневропейского уровня благосостояния в странах, ставших членами Евросоюза после 2004 года.

В преамбуле подписанного в 1957 году Римского договора записано: «Государства – члены стремятся уси-

ливать единство своих экономик и гарантировать их гармоничное развитие, сглаживая различия между регионами и преодолевая отсталость наименее развитых регионов».

Значение региональной политики возрастало по мере расширения Евросоюза. В 1981 году к ЕС присоединилась экономически слабая Греция, а в 1986 – Испания и Португалия, в 2004 году в состав ЕС вошли относительно слаборазвитые страны Восточной Европы, в том числе Польша, а в 2007 г. – Болгария и Румыния. К 1975 году сформировались три главных направления региональной политики:

– «региональная направленность» (сельскохозяйственная, энергетическая, промышленная, исследовательская и т. п.);

– координация политик стран – членов сообщества;

– финансовая помощь проблемным регионам (структурная политика).

Региональная политика реализуется, главным образом, с помощью дотаций из фондов Европейского Союза, а особенно – из Европейского Фонда Регионального Развития. Фонды ЕС могут покрывать (в зависимости от типа проекта и ситуации в данном регионе) от 50 до 90 % общей стоимости проекта. Оставшиеся от 10 до 50 % средств – доля в финансировании получателя помощи.

Первоначально основной проблемой осуществления европейской региональной политики было ее финансирование. Перелом в этой области наступил в 1972 году, когда на финансирование мероприятий, связанных с региональной политикой, стали направляться средства созданных в 1960 году Европейского Социального Фонда и в 1964 году – Европейского Фонда Ориентаций и Гарантий сельскохозяйственного производства. В 1975 году, с целью оказания помощи слаборазвитым регионам, был создан Европейский Фонд Регионального Развития (ЕФРР), ставший главным источником средств для финансирования региональной политики ЕС [4, с. 95].

Финансирование в рамках Структурных Фондов базируется на пяти основных принципах:

1. Принцип концентрации – требует, чтобы финансовая интервенция фондов, для достижения планируемого эффекта, была не разбросанной, а сконцентрированной на небольшом числе точно определенных целей;

2. Принцип дополнительности – средства, выделяемые Еврокомиссией из структурных фондов, могут быть только дополнением к средствам, направляемым на финансирование данного проекта властями страны (региона, местности);

3. Принцип subsidiarity – все действия должны предприниматься на самом низком уровне управления из способных их реализовать;

4. Принцип программирования – основой для получения помощи является планирование (планы и программы развития) на определенный, принятый в ЕС срок (период программирования);

5. Принцип партнерства – сотрудничество Еврокомиссии с властями страны, региона, местности а также с другими компетентными субъектами (общественными организациями и хозяйствующими субъектами).

На бюджетный период 2014–2020 в ЕС разработана стратегия «Европа 2020», которая является новой,

долгосрочной программой социально-экономического развития Европейского Союза, сменившей принятую в 2000 году и модифицированную спустя пять лет Лиссабонскую Стратегию.

Стратегия «Европа 2020» имеет следующие цели:

1) обеспечение занятости до 75 % лиц в возрасте от 20 до 64 лет;

2) увеличение инвестиций в исследования и развитие, на которые должно быть направлено 3 % ВВП Евросоюз;

3) изменение климата и сбалансированное использование энергии. Это связано с необходимостью снизить выбросы парниковых газов на 20 % к уровню 1990 года (или даже на 30 % при благоприятных условиях); 20 % энергии должно быть получено за счет возобновляемых источников; эффективность энергетики должна возрасти на 20 %;

4) ограничение числа людей без среднего образования до уровня менее 10 %; и увеличение до 40 % числа людей в возрасте 30–34 лет, имеющих высшее образование;

5) уменьшение числа людей, которым угрожает нищета и социальное отчуждение не менее чем на 20 млн человек.

Литература

1. *Chądzyński, J.* Region i jego rozwój w warunkach globalizacji, Wydawnictwo Fachowe CeDeWu / J. Chądzyński, A. Nowakowska, Z. Przygodzki. – Warszawa, 2007 – 252 с.
2. *Pastuszka, S.* Polityka regionalna Unii Europejskiej – cele, narzędzia, efekty, Difin / S. Pastuszka. – Warszawa, 2012 – 326 с.
3. *Pietrzyk, I.* Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich, PWN / I. Pietrzyk. – Warszawa, 2002. – 321 с.
4. *Strzelecki, Z.* Gospodarka regionalna i lokalna, PWN / Z. Strzelecki. – Warszawa, 2008 – 330 с.

Инновационное предприятие – это такой тип предприятий, где инновационная деятельность внедряется как основной вид деятельности, а в качестве источника своего существования и развития видит инновации, повышение инновационной способности своего предприятия.

Исходя из этого, основными чертами инновационного предприятия выступают:

1. Гибкость. Являясь отличительной чертой инновационных предприятий, гибкость подразумевает, что предприятие способно своевременно воспринять выгодные источники и ресурсы, предоставляемые окружающей средой и обстоятельствами. Кроме того, предприятие должно быть способно противостоять неблагоприятным факторам, производить продукцию, которую окружающая среда может воспринять. При таких условиях окружающая среда будет всегда предоставлять новые возможности. В этом и проявляется гибкость инновационного предприятия, которая предполагает наличие у него способности постоянно учиться, расширять сферы инноваций, систематично поддерживать внутренние и внешние источники, чтобы суметь соответствовать изменениям окружающей среды и вызовам с неясными причинно-следственными отношениями. Гибкость инновационного предприятия включает в себя 3 уровня: гибкость на уровне стратегии; гибкость на уровне организации; гибкость на уровне производства и управления. Все три уровня тесно связаны между собой и могут быть объединены в единую гибкость.

2. Эластичность границ. Границы инновационного предприятия должны быть эластичными. Теоретически их не должно быть вообще. Продолжительные инновации будут способствовать постоянному дальнейшему развитию предприятия, экономическое развитие не остановится, следовательно, и предприятие не будет уничтожено. Однако из-за того, что основной функцией предприятия является новаторство, а также из-за того, что его инновационные способности ограничивают его сферу деятельности, в определенных пространственно-временных рамках существования и развития предприятия будут существовать определенные границы и размеры. Это значит, что всевозможные сдерживающие факторы приведут к тому, что эффективность производства инновационного предприятия не будет конкурентоспособной, но это лишь временное явление. Инновационный характер предприятия может разбить эти границы и создать новые границы предприятия.

3. Плюрализм. Плюрализм инновационного предприятия подразумевает плюрализм на уровне организационной структуры. Такого рода плюрализм проявляется из-за инновационных требований. Инновационное предприятие должно создать плюралистическую форму организационной структуры, чтобы отвечать требованиям новаторства. В этом заключается основное характер-

ное отличие инновационного предприятия от обычного предприятия.

4. Продолжительность. Новаторство инновационного предприятия должно непременно носить продолжительный характер, так как одной из основных целей инновационного предприятия является соответствие постоянно изменяющимся и неопределенным условиям рыночной конкуренции. В таких условиях происходит ускорение развития научных технологий, появляются различные технические изобретения, но изобретенная продукция не обязательно начинает приносить плоды в краткие сроки. Поэтому в процессе перехода от изобретения к производству продукции и даже в процессе реализации продукции на каждом этапе работы необходимо продолжать инновационные работы. В то же время сложный характер инноваций определяет наличие волнения в некоторой степени. Если результаты инноваций на определенном этапе не дают идеальных результатов, это совсем не означает поражения на длительном промежутке времени. Именно поэтому продолжительность и упорство в освоении новых технологий является одним из важных требований существования инновационного предприятия. В то же время продолжительный характер новаторства не заключается только лишь в инновационных технологиях, на самом деле, инновации – это систематический упорядоченный процесс, который включает как технологические инновации, так и нетехнологические инновации, и продолжительность инновационного предприятия включает все эти компоненты. Необходимо на уровне системы осуществлять упорядочение для развития инноваций в технологиях, преимущество должно отдаваться технологиям, так называемая система должна уделять внимание технологиям.

5. Динамичность. Организация инновационного предприятия взаимодействует с внешней окружающей средой. Это взаимодействие проявляется в инновационной способности предприятия. Инновационная способность также определяет коренные факторы различий в развитии предприятий в самом обычном значении. В условиях жесткой конкуренции не существует возможности для постоянного преимущества какого-либо предприятия. В процессе своего инновационного развития каждое предприятие исходит из различных мотивов. Ресурсы, способности и окружающие условия каждого отдельного предприятия неодинаковы, различные способы осуществления инновационной деятельности разных предприятий демонстрируют разные процессы новаторства и тенденции развития. Поэтому новаторство предприятия должно быть динамичным, переменчивым и развивающимся.

6. Ценность. Новаторство – это источник экономического развития, а также подлинный источник общественной ценности. Основной деятельностью инновационного предприятия будет являться непосредственно

поиск инновационных источников, обнаружение ценности, затем за счет функционирования инновационной структуры осуществление инновационной ценности. Вся деятельность инновационного предприятия вращается вокруг данной цели. Основой существования инновационного предприятия является как раз обнаружение и создание этой ценности для общества, такого рода ценность является единственно подлинной и надежной.

7. Способность к радикальным переменам. Одной из отличительных особенностей инновационного предприятия является его способность к резкому изменению модели функционирования, способность к радикальным переменам в своем развитии, изменение своего первоначально пути развития. Инновационные предприятия особенно способны к прорыву в устоявшихся взглядах. Преодолевать инерционное состояние в развитии необходимо не только предприятиям, находящимся в неблагоприятных условиях, но и процветающим предприятиям.

8. Комплексность. Комплексность инновационного предприятия проявляется в соединении всех инновационных факторов воедино таким образом, что все факторы являются взаимодополняющими. Такое соединение поможет сделать качественный скачок в развитии общих функций целой инновационной системы, и позволит

создать новую комплексную оптимальную модель. Его сущность заключается в постоянном поиске ресурсов, выборе наиболее оптимальных функций. Благодаря этому можно осуществить оптимальное соединение всех факторов, осуществить повышение общего объема продукции на выходе без изменения объемов затрачиваемых ресурсов. Как видно, комплексность инноваций подразумевает, что это не просто отдельные инновационные технологии, и не просто отдельные инновации в системе управления или режиме, это оптимальное соединение инноваций и в технологиях и в режиме, это новаторство, которое может выполнять системные функции. Поэтому комплексность новаторства подразумевает оптимальное соединение инноваций в технологиях, в системе управления, в режиме, в знаниях и т. д., что позволит осуществлять комплексное системное функционирование предприятия, чтобы соответствовать условиям изменяющейся экономики, технологий, общества XXI в. Все это даст предприятию продолжительное преимущество в конкуренции. Поэтому осуществление инноваций с позиций принципа комплексности является важнейшим способом повышения общей конкурентоспособности инновационного предприятия, а затем и повышения его рыночной конкурентоспособности, особенно в его основной отрасли.

ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ

Кукурудза И.И.

Черкасский национальный университет им. Богдана Хмельницкого, г. Черкассы, Украина

Под безопасностью воспроизводства рабочей силы мы понимаем такое состояние собственно воспроизводства рабочей силы, ее распределения и использования, которое повышает устойчивость национальной экономики к внутренним и внешним угрозам и обеспечивает экономический рост и повышение благосостояния населения. Безопасность воспроизводства рабочей силы предполагает создание благоприятных условий для естественного движения населения, планомерного обучения общественно полезному труду, обеспечения всех трудоспособных рабочим местом, возобновления и развития жизненных сил людей, повышения их производственной квалификации, распределения и перераспределения работников между сферами, подразделениями, отраслями, предприятиями и экономическими районами. В условиях рыночных преобразований экономики Украины все эти элементы безопасности воспроизводства рабочей силы достигли предельных значений, то есть таких, что создают угрозы экономическому развитию.

С учетом сказанного возникает потребность в исследовании основных проблем воспроизводства рабочей силы в Украине с целью поиска путей, способов, методов

преодоления возникших угрожающих процессов в экономике и недопущения их возникновения в будущем.

Украинские ученые (А. Базилюк, А. Беляев, В. Гець, А. Колот, Э. Либанова, В. Савчук и др.) активно работают в области исследования проблем экономической безопасности, однако предмет и задачи их исследований не могли дать целостного представления о нынешнем состоянии безопасности воспроизводства рабочей силы в Украине. Поэтому целью нашего исследования является выявление основных факторов, угрожающих безопасности воспроизводства рабочей силы в современной Украине, и разработка рекомендаций по их преодолению и недопущению в будущем.

Для обеспечения безопасности воспроизводства рабочей силы прежде всего необходимо такое естественное движение населения (рождаемости и смертности), при котором становится возможным возмещение естественных потерь работающих и рост численности занятого населения. К сожалению, в Украине с началом рыночных преобразований смертность выше, чем рождаемость. Вследствие этого за период с 1991 года по ноябрь 2013 года численность населения Украины уменьшилась поч-

ти на семь миллионов человек [1]. Среди причин, обусловивших неблагоприятную демографическую ситуацию, являются высокий уровень бедности и недоступность медицинской помощи. Это произошло вследствие переориентации национальной экономики на реализацию целей национальных и иностранных собственников крупного капитала. Кризис 2008–2009 годов, вступление Украины во Всемирную торговую организацию и, разумеется, политическое противостояние, вылившееся в погромы, еще больше обострили и проблему бедности, и проблему здравоохранения в Украине.

Причем, уровень бедности в Украине в годы рыночных преобразований стал настолько очевидным, что еще в 2001 году Президент Украины был вынужден утвердить своим Указом «Стратегию преодоления бедности». В ней, с одной стороны, признавалось, что в ходе рыночных преобразований реальная заработная плата уменьшилась в 3,8 раза, а реальная пенсия – в четыре раза. При этом 70 % работников имели заработную плату ниже прожиточного минимума [2, с. 10]. С другой стороны, в этом документе были предусмотрены конкретные меры и сроки по повышению благосостояния населения, в том числе и повышение заработной платы. Однако сроки уже давно прошли, а ничего стоящего не было сделано.

Несмотря на то, что в Конституции Украины говорится о праве граждан на медицинскую помощь, это право не гарантируется. По всей стране практически внедрена платная медицина. Даже тогда, когда больного привозят по скорой помощи, у него спрашивают, есть ли у него деньги на оплату лечения. Если таковых не окажется, больного госпитализируют, но лечить его не станут.

Безопасность воспроизводства рабочей силы предполагает не только обеспечение естественного прироста населения, но и планомерное обучение его общественно полезному труду. Его, как известно, обеспечивает главным образом система высшего и профессионально-технического образования. Рыночные преобразования экономики по-разному воздействовали на состояние, количественные и качественные показатели системы высшего и профессионально-технического образования. На наш взгляд, общее состояние упомянутых сфер иначе, чем плачевным, назвать нельзя. Постоянное недофинансирование со стороны государства привело практически к развалу материально-технической базы каждой из них.

Чтобы удержаться на плаву, государственные вузы начали практиковать предоставление платных образовательных услуг, что привело, с одной стороны, к увеличению в два раза численности студентов государственных вузов, с другой – к резкому снижению качества подготовки кадров с высшим образованием. В это же время возникло множество частных вузов, для которых главной целью было не подготовка высококвалифицированных кадров, а получение прибыли. Вследствие всех этих изменений количественные показатели (количество вузов и количество студентов) значительно выросли, однако качественные показатели катастрофически ухудшились.

Система профессионально-технического образования не может похвалиться ни ростом количества учеб-

ных заведений, ни увеличением численности обучающихся, ни повышением качества подготовки. Так, количество профессионально-технических учебных заведений за годы рыночных преобразований уменьшилось более чем на 270 единиц, а численность подготовленных ими квалифицированных работников – более чем в три раза [3].

Таким образом, для повышения безопасности воспроизводства рабочей силы необходимо не на словах, а на деле обеспечить приоритетное развитие системы образования. Вариантов решения этой проблемы, на наш взгляд, может быть несколько. Один из них – постепенное внедрение обязательного высшего образования, которое финансировалось бы исключительно из госбюджета. Второй вариант – высшее образование сделать платным для всех, но предварительно обеспечить такой уровень доходов населения, при котором каждая семья могла бы оплачивать обучение своих детей. Мог бы быть и третий вариант, при котором подготовку кадров финансировали бы те, кто их использует. В этой связи государство обязано более ответственно и более справедливо относиться к созданной западными учеными и в последние годы широко используемой украинскими учеными концепции о том, что полученные знания (так называемый «человеческий капитал») приносят пользу исключительно его собственнику – работнику. А ведь еще К. Маркс убедительно доказал, что пользу от использования этого так называемого «человеческого капитала» получает не столько носитель рабочей силы, сколько тот, кто ее покупает и эксплуатирует.

Как уже отмечалось, безопасность воспроизводства рабочей силы предполагает обеспечение всех трудоспособных работой. К сожалению, в ходе рыночной трансформации экономики сложились условия для резкого сокращения занятости и возникновения безработицы. По подсчетам экономистов, сегодня различными формами безработицы охвачено более 40 % трудоспособного населения [4, с. 52]. Среди них большой отряд бывших инженерно-технических работников и высококвалифицированных работников предприятий промышленности, строительства, транспорта и некоторых других отраслей. Понятно, что в условиях высокого уровня безработицы преобладающая часть выпускников вузов не может найти работу по специальности. Даже те специалисты, обучение которых финансировалось из госбюджета, как правило, не получают направления на работу. Возникновение и рост безработицы произошли вовсе не в результате научно-технического перевооружения производства, а в результате массового закрытия предприятий, причем крупных высокотехнологических и бюджетобразующих.

Высокий уровень безработицы отрицательно воздействует на безопасность воспроизводства рабочей силы не только тем, что ведет к дисквалификации работников, но и тем, что вместе с нищенской заработной платой вынуждает трудоспособное население искать работу и заработок за границей.

По оценкам Международной организации миграции, сегодня около семи миллионов украинцев, а это 34 % экономически активного населения, живут и работают за пределами своей страны [5].

Литература

Изложенное дает основания утверждать, что безопасность воспроизводства рабочей силы в Украине должна быть в центре внимания руководителей всех уровней экономического и политического управления, поскольку она является важнейшей составляющей экономической безопасности государства. Необходимость комплексного подхода к решению указанной проблемы требует разработки и принятия соответствующей Государственной программы безопасности воспроизводства рабочей силы, но ее содержание – это предмет дальнейшего исследования проблемы.

1. Демографічна ситуація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Стратегія подолання бідності. Затверджено Указом Президента України від 15 серпня 2011 року № 637/2001// Урядовий кур'єр. – 2001 – № 149. – С. 10–11.
3. Професійно-технічні заклади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Майбутнє України: стратегія поступу. Монографія. Колектив авторів. – Донецьк. – 2008. – 304 с.
5. Migration in Ukraine: Facts and Figures [Електронний ресурс]. – Режим доступу : iom.org.ua/pdf/Facts&Figures_b5_en_f.pdf

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: В КРУГЕ ТРЕТЬЕМ

Лемещенко П.С.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

На рынке труда как-то обозначила себя проблема «перепроизводства» экономистов. Но это далеко не так. Есть действительно избыток людей с дипломами «экономиста». Но настоятельно на всех уровнях хозяйствования не хватает экономистов, экономистов-теоретиков отвечающих современным требованиям формирующихся новых технологических укладов, кластеров, усложненных социально-экономических отношений.

Начало XXI века с его стремительными событиями, охватившими не только республику, но и весь мир в целом, в очередной раз испытывают на профессиональную зрелость и прочность всю науку в целом, экономическую науку в частности и, естественно, все структурные учебные подразделения. Отдавая дань глубокого уважения методике преподавания в целом и «экономической теории» в частности, поиску новых технологий в системе образования, все же нельзя не отметить того важного обстоятельства, что сегодня вопрос «как подать материал?» вторичен по отношению к вопросу «что преподавать?». Современная перманентная образовательная реформа, как и некоторые прошлые, мало затрагивает содержательные изменения учебных планов и программ дисциплин. Среди множества проблем, которые всегда сопровождают реформы системы образования, нынешняя, т. е. современная столкнулась с необходимостью преодоления более фундаментального и более общего кризиса, чем, например, кризис экономический или политический. Определить его можно как научно-информационный образовательный кризис. Именно он лежит в основе того, что еще ранее правильно называли системным кризисом, не определив его суть. Проявлений этого кризиса много, но одно из них это парадокс «джунглей». Смысл данного явления заключается в том, что возрастающий массив методологически не связанной информации не только не обеспечивает целостного системного знания, но и вообще снижает познавательный эффект о сложном современном мире. Желание больше узнать о мир-системе, если использовать терминологию

Ф. Броделя и если предположить, что такая задача действительно ставится современной наукой, обуславливают всего лишь накопление информации «на всякий случай». Эффект «информационного шума» дезориентирует накапливающего (не познающего) информацию субъекта между истинной и ложью, сущностью и явлением, добром и злом, нравственностью и пошлостью, историческим реальным бытием и явной ложью, вымыслом. Применительно к нашему предмету обсуждения данная научная проблема вылилась в то, что критерии формирования будущего «человеческого капитала» оказались достаточно размытыми, а, следовательно, и во многом неопределенными и даже спекулятивными в условиях перехода образовательных учреждений на коммерческие принципы. Главным аргументом при формировании учебных планов является аргумент: так делается в вузах Запада. Однако при этом не принимается во внимание несколько важных обстоятельств. Во-первых, в силу специфики отрасли изучить научно-образовательную систему во всем объеме значительно сложнее, чем, например, тот же «реальный» сектор экономики, картина которого особенно у нас в Беларуси воссоздается крайне поверхностной и однобокой. Ведь нет в республике институтов Запада, Востока, Китая и пр. В лучшем случае обычно пользуются устаревшими данными российских ученых. Во-вторых, сейчас западные высшие учебные заведения очень разные по своему качественному составу. Обычно же для ориентира представляют опыт вузов, занимающих в образовательном рейтинге далеко не первые места, даже не их первых трех сотен. К тому же там коммерческое начало, особенно в сфере экономико-социальных специальностей при значимом уровне безработицы, также проявляет себя в полной мере. В-третьих, пользуясь «подражательным методом» в составлении учебных программ по экономическим специальностям, пора бы уже обратить серьезное внимание не на их внешние атрибуты, а на выбор стратегии и содержания экономического образования, отвечающих тенденциям

нового века и тысячелетия. Дело в том, что в западных странах также настойчиво ищут пути преодоления научно-образовательного кризиса в целом, в котором экономическая наука и, естественно, образование занимают далеко не последнее место. И, кстати, те страны преодолевают обнаружившие у себя пределы к развитию и росту, которые первыми разрешат этот кризис в очередном витке научно-информационного цикла. Ресурсы и производственные технологии при всех существующих даже сейчас ограничениях все же купить дешевле и легче, чем рассчитывать на то, что кто-то может поделиться за плату или без перспективными научно-образовательными технологиями. К тому же эта «передача» и внедрение не носит механического товарно-денежного или благотворительного акта. Это сложнейший социально-психологический и организационный процесс, на наш взгляд, не нашедший еще должного описания и научного обобщения. Наконец, в век массового прагматизма, хаоса и

неопределенности (И. Пригожин, И. Стенгерс) следует обратить внимание на возрастающее значение теоретического знания и, таким образом, актуализировать значение обобщенных, цельных и идеальных конструкций науки об экономике. В критических точках эволюции хозяйственных систем именно это знание является наиболее востребованным, и именно оно новыми методологическими подходами и агрегированными обобщениями закладывает основы для последующего этапа социально-экономического развития. Иначе говоря, новое полученное знание, информация дают импульс и направление для преодоления очередного циклического витка реальных хозяйственных процессов и экономического знания. Речь идет о переходе от третьего к четвертому этапу научно-образовательной парадигмы, отражающей систему усложненных производственно-экономических отношений и ориентирующей на креативность обучающихся индивидов.

КРОСС-СЕТЕВАЯ КЛАСТЕРНАЯ РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ В ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СФЕРЕ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ЕВРАЗЭС В XXI ВЕКЕ

Новикова И.В.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь

Через глобализацию мир движется к формированию геоэкономики. Одной из важнейших характеристик современных национальных экономик является переход от индустриальной к постиндустриальной экономике.

Индустриальная экономика, взявшая свое начало в средних веках, в эпоху становления капитализма и формирования национальных рыночных экономик, начала «сворачивать» свой рост со второй половины XX века. Например, в США, доля промышленного сектора, не имела тенденции к росту с 1949 года.

Уже не секрет, что в современных условиях постиндустриальная экономика предполагает в структуре валового продукта высокую долю третичного сектора – сферы услуг. В развитых странах он составляет 80 %. В странах, которые позиционируют себя как страны с постиндустриальной экономикой, доля сферы услуг должна составлять как минимум 50 %. При этом в данном секторе велика доля науки, научного обслуживания, образования и образовательной инфраструктуры, консалтинговых и инжиниринговых услуг. С этой точки зрения экономика и называется «экономикой знаний». Иначе, **экономика знаний** – это форма существования постиндустриальной экономики.

В отличие от индустриальной экономики, которая зародилась и формировалась как национальная, постиндустриальная экономика носит глобальный характер и может существовать только как **сетевая**.

Технический базис сетевой экономики обеспечивает информационный сектор экономики. Если в этом секто-

ре в национальных экономиках занято более 50 % экономически активной рабочей силы, то это означает, что в экономике начинается постиндустриальная стадия. Таким образом, **информационная экономика** – это не только форма проявления, но и базис постиндустриальной экономики.

Следует заметить, что новые экономические условия требуют новых организационных форм построения данной экономики, а также управления ею. И это принципиально. Нельзя использовать старые формы в условиях новой институциональной среды, хотя и формирующейся.

Геоэкономика представляет собой конечный продукт глобализации мировой экономики, в которой на современном этапе формируются глобальные игроки-акторы – крупные корпоративные структуры и сетевые регионы. В традиционных отраслях уже сформированы глобальные игроки, хотя конфигурация их периодически меняется [1]. Пробыться с традиционными продуктами и технологиями на базе модели «догоняющего развития» не представляется возможным. Сформированы достаточно жесткие сети, в узлах которых находятся глобальные игроки, уже поделившие рынки традиционных продуктов.

Начав интеграцию трех – России, Казахстана, Беларуси – в рамках ЕврАзЭС, мы пошли интеграционным путем индустриальной эпохи, которая осталась в XX веке. Регионализация получилась индустриальной, да еще и основанной на прошлых технологических укладах.

После разрушения Советского Союза модель развития в постсоветских республиках находилась в рамках формирования рыночной экономики, характерной для средних веков Западной Европы. Да и интеграция у нас, копируя интеграцию и ее стадии в Евросоюзе, больше соответствуют индустриальной эпохе, чем постиндустриальной.

Переход к постиндустриальному развитию предполагает новую концепцию региональной интеграции, имманентную новой ситуации в глобальной экономике – формирование геоэкономики и переход к постиндустриальному развитию со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Если мы хотим «сшить», синтезировать страны и получить не тактический, а стратегический эффект, необходимо проводить как бы две линии на интеграцию:

1) одна – тактическая должна быть направлена на индустриальную интеграцию, включающую прохождение всех этапов, которые проходит сейчас ЕврАзЭС (ЗСТ, ТС, ЕЭП, ЕВС, ЕЭС);

2) вторая стратегическая линия должна быть направлена на формирование единого инновационного пространства (ЕИП), включающая как производное от этого, создание единого образовательного пространства (ЕОП).

Почему первым этапом постиндустриальной интеграция является формирование единого инновационного пространства?

Как уже отмечалось, сформированы жесткие сети по традиционным товарам. И кроме сырья в геоэкономике от новых игроков ничего не ждут. Соответственно прорваться в геоэкономике можно не на базе догоняющего развития, а только на базе прорывного развития. А оно обеспечивается только за счет новых технологий и прорывов.

Понимая это, развитые страны еще с 90-х годов стали проводить политику «откачки мозгов» из наших экономик. По данным Сальваторе Доменика весь профессорско-преподавательский состав Института теоретической физики Миннесоты представлен выходцами из России [2]. Таким образом, устранялся потенциальный конкурент.

Сегодня необходимо собирать «осколки» научных кадров и выстраивать взаимодействия в инновационно-технологической сфере на базе кросс-сетевой кластерной регионализации.

В современных условиях интенсивно идет процесс т.н. «глобальной регионализации», которая представляет собой совокупность суб-, мезо- и макрорегионов. Сам регион выступает как базовый элемент. В глобализацию идут через регионализацию

Еще совсем недавно теория регионализации гласила, что интегрируются, как правило, регионы территориально близко расположенные и близкие по уровню развития производительных сил. В современных условиях, как показывает практика регионализации, формируются далеко не рядом расположенные страны. Сегодня техническая база позволяет осуществить такую регионализацию. Развитые страны «подтягивают» слаборазвитые и как источники сырья, и как источники рабочей силы, и как рынки сбыта. Формируют ЗСТ и развитые страны неблизко расположенные (Пример, последнего времени, ЕС-Канада). Идет экономический передел мира.

Следовательно, чтобы прорваться в геоэкономике необходимо осуществить кросс-сетевую кластерную регионализацию. Что она означает?

С одной стороны, формирование территориальных сетевых кластеров, базирующихся на данной территории. А затем эти сетевые кластеры будут интегрироваться между странами.

С другой стороны, (данный вариант предпочтителен) сразу формируется кросс-сетевой кластер в инновационно-технологическом секторе на технологических платформах, сформированных в рамках единого инновационного пространства.

Далее, необходимо выстраивать механизм взаимодействия в данном кросс-сетевом кластере. И мировая практика здесь уже имеется (Франция-Германия, Израиль-США).

А чтобы ускорить данный процесс в рамках единого инновационного пространства, надо обеспечить такую законодательную базу, которая начала бы действовать (хотя бы в рамках эксперимента) на одной технологической платформе с единым финансированием. В этом случае следует выбрать направление, которое было бы интересно трем интегрирующимся странам.

При такой интеграции даже политический уход Украины от ЕврАзЭС может создать условия для ее сотрудничества в рамках единого инновационного пространства и кросс-сетевой кластерной регионализации.

Если говорить о принятии или непринятии данной точки зрения, то отказ от такой парадигмы интеграции не позволит данному интеграционному объединению ЕврАзЭС стать жизнеспособной единицей, обеспечивающей прорыв в геоэкономике в сложившихся условиях.

Литература

1. Новикова, И. Модернизация через кластерно-сетевую регионализацию / И. Новикова // Банковські веснік, 2012. – № 6,7.
2. Сальваторе, Д. Международная экономика / Д. Сальваторе. – М., 1998. – С. 360.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ

Пузиков В.В.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

В основе развития социально-экономических систем лежит проблема преодоления и разрешения противоречий жизненно важных интересов личности, общества и государства. В зависимости от вида господствующей экономической системы – рыночной или командно-административной – разрешение противоречий интересов реализуется через стихийный или сознательный тип механизма управления. В первом случае упорядочивающее воздействие на систему является усредненным результатом случайного столкновения и реализации интересов каждого из субъектов (элементов) экономических отношений. Сознательный тип механизма управления на основе выявления противоречивости экономических интересов обеспечивает их координацию и превращение множественности случайных актов в целенаправленную деятельность. Соответственно, формирование социально-экономических механизмов развития в социально ориентированной рыночной экономике должно основываться на реализации ряда общих методологических требований и условий.

Во-первых, поскольку речь идет о социальной системе, механизм управления должен обеспечивать реализацию жизненно важных интересов каждого из субъектов данной системы, не ущемляя при этом интересы других. Разрешение противоречий интересов в этом случае может достигаться за счет определения и формулировки общей единой цели, достижение которой, в то же время, обеспечит реализацию интересов каждого отдельного субъекта.

Во-вторых, данный механизм должен включать совокупность элементов, которые смогут на основе изучения множества экономических интересов, формулировать общую целевую направленность деятельности всех и каждого. При сохраняющейся противоречивости интересов эти элементы системы должны обеспечивать управление их координацией и реализовывать функцию корректировки единой целевой направленности деятельности каждого.

В-третьих, необходима система показателей, моделирующая достижение единой цели и отражающая неразрешенные в процессе функционирования противоречия экономических интересов. Соотношение первых и вторых позволяет оценить эффективность функционирования социально-экономического механизма развития, степень достижения единства противоположных экономических интересов личности, общества и государства. Для экономической системы страны в качестве целевых показателей развития используются макроэкономические данные – рост ВВП, объемы выпуска промышленной и сельскохозяйственной продукции, уровень инфляции и безработицы и т. д. В то же время, неадекватное отражение в используемых показателях противоречий интересов может приводить к снижению эффективности функционирующего механизма управления, а зачастую и к его деформации в силу специфики именно социально-экономических систем.

Это может происходить в силу того, что, в-четвертых, социально-экономические системы являются сложными образованиями, имеющими в своей структуре множественность подсистем, сохраняющих способность формировать свой внутренний механизм самоуправления. В результате в структуре централизованного управления могут функционировать стихийные механизмы реализации экономических интересов и по целевому направлению и по методам достижения цели, отличающиеся (противоречащие) от общенациональных.

В силу этого актуальным становится определение таких показателей, которые могут раскрывать наличие противоречий между интересами личности, общества и государства, характеризовать тенденции в процессе их развития и возможно проявляющиеся пути их разрешения. На основе анализа процессов и показателей противоречивости развития возможно внесение корректив как в систему методов и способов управления, так и целевых направлений функционирования самого социально-экономического механизма.

Поэтому при формировании эффективного социально-экономического механизма развития экономики республики необходимо реализовать еще одно методологическое условие. В-пятых, следует учитывать, что формируется механизм управления социально-экономическим организмом, показатели развития которого не всегда имеют экономическое выражение, но обязательно имеют экономические причины и содержание. Иными словами, при оценке эффективности функционирования социально-экономического механизма управления и развития экономики республики необходимо рассматривать показатели, зачастую внешне отражающие социально-правовые характеристики состояния общественного развития, но скрыто оценивающие степень нереализованности экономических интересов, недостатки методов управления, усиливающих противоречия общественных и личных интересов.

Одним из таких показателей является уровень теневой экономики. Еще в условиях командно-административной системы этот показатель отражал степень нереализованных потребностей населения и механизм реализации экономических интересов. Правовые нормы относили теневую экономику к сфере противоправной деятельности также как, например, валютные операции и не учитывали, что это механизмы рыночного регулирования отношений. Изменение социально-экономической системы вывело эти отношения из категории противоправных, позволив использовать реализуемые ими экономические механизмы в интересах удовлетворения потребностей населения, развития финансово-кредитной и банковской систем общества.

В современном развитии экономики республики появляются иные процессы, отражаемые в социальных, правовых и иных показателях, но реально, на наш взгляд, характеризующие неэффективность механизма социаль-

но-экономического управления и координации противоречивыми экономическими интересами личности, общества и государства. Примером могут служить данные о распространении различных форм коррупции, действий субъектов хозяйствования в сфере легализации, «отмывания» оборотных денежных средств. Существующий социально-экономический механизм «порождает», на наш взгляд, эти процессы в силу введения ограничений на распоряжение субъектами хозяйствования полученной в валюте выручки или попыток сдерживания цен при рыночных механизмах регулирования спроса и

предложения, в связи с зачастую завышенной нормой бюджетного финансирования и т. д.

Иными словами, формирование эффективного социально-экономического механизма инновационного развития экономики республики должно учитывать необходимость реализации ряда перечисленных методологических условий, определения показателей и их мониторинга с позиции анализа экономических причин и особенностей удовлетворения жизненно важных экономических интересов личности, общества и государства.

Секция 1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

WSPÓŁCZESNE POJĘCIE MIĘDZYNARODOWEJ KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI KRAJOWEJ

Demianiuk R.

*Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w
Siedlcach, Siedlce, Polska*

Jedną z cech współczesnego rozwoju gospodarczego jest wysoki i rosnący stopień otwartości gospodarek krajowych. Jest on rezultatem systematycznego wzrostu znaczenia zewnętrznych powiązań gospodarczych, procesów liberalizacji handlu i przepływów kapitału, postępu technologicznego, aktywności organizacji międzynarodowych, współpracy i integracji międzynarodowej oraz internacjonalizacji działalności podmiotów gospodarczych. Gospodarki krajowe w coraz większym stopniu stają się częściami składowymi międzynarodowego i globalnego porządku ekonomicznego.

Powiązania gospodarcze pomiędzy krajami rozwijają się w różnych formach takich jak: wymiana handlowa, przepływy kapitałowe, przepływy wiedzy i technologii, tworzenie wspólnych instytucji, integracja regionalna. Największe znaczenie mają powiązania handlowe, przepływ kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, a w szczególności rozwój ugrupowań integracyjnych. Najstarszą i wciąż bardzo ważną formą zewnętrznej aktywności gospodarczej jest wymiana handlowa. Rynki zagraniczne są istotnym elementem strategii rozwoju dużych i małych przedsiębiorstw. Niemniej ściślejsze i głębsze więzi gospodarcze powstają w rezultacie podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Wiążą one krajowe gospodarki silniej niż wymiana handlowa. Na przykład wartość sprzedaży filii korporacji UE zlokalizowanych w Stanach Zjednoczonych jest około 3,6 razy wyższa od eksportu przedsiębiorstw UE do Stanów Zjednoczonych¹.

Zewnętrzne powiązania gospodarcze mają szczególne znaczenie dla krajów małych i średnich, w których możliwości rozwoju przedsiębiorstw ogranicza mały rynek wewnętrzny. Doświadczenia wskazują na duże korzyści, jakie tego typu kraje mogą osiągnąć z integracji regionalnej poprzez uczestnictwo w strefach wolnego handlu, uniach celnych bądź bardzo zaawansowanych formach integracji. Regionalna współpraca w wymianie handlowej rozwija się w celu umacniania pozycji handlowej krajów w warunkach globalizacji.

СОВРЕМЕННОЕ ПОНЯТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Демьянюк Р.

*Естественно-гуманитарный университет,
г. Седльце, Республика Польша*

S.A. Schirm² podkreśla jej trzy funkcje: 1) wzrost konkurencyjności na tworzonym rynku regionalnym, 2) ochrona przed wzrostem konkurencji na rynku globalnym, 3) ograniczenie konkurencji ze strony krajów trzecich. Korzyści z uczestnictwa w regionalnych układach handlowych jest znacznie więcej, są to przede wszystkim³:

- szybsza liberalizacja handlu i wzrost wzajemnych obrotów – korzystny wpływ na wzrost gospodarczy i zatrudnienie,
- umacnianie pozycji negocjacyjnej na forum WTO,
- łatwiejszy dostęp do rynków dla krajów rozwijających się w porównaniu z dostępem do rynku globalnego,
- rozszerzanie rynku i wzrost jego siły w skali globalnej,
- liberalizacji handlu towarzyszy wzrost przepływu kapitału.

Byłoby dużym uproszczeniem uważanie rynku za jedyny regulator procesów rozwoju w gospodarkach narodowych. W dalszym ciągu funkcję gospodarczą pełni państwo, które w jednych krajach wyróżnia się wyższą aktywnością, a w innych pełni rolę gwaranta szeroko rozumianej wolności gospodarczej (np. w USA). Niemniej nawet w gospodarkach wolnorynkowych (np. w Unii Europejskiej) około 40–50 % PKB podlega redystrybucji za pośrednictwem budżetu państwa. Zakres interwencjonizmu państwowego był zdecydowanie większy w gospodarkach Europy Zachodniej do lat 80. XX wieku. Przyspieszenie liberalizacji rynków i deregulacja gospodarek ograniczyły regulacyjne funkcje państwa. Polityka ekonomiczna jest w dużym stopniu podstawą przyjętych rozwiązań systemowych, czyli zasad i reguł organizacji i prowadzenia działalności gospodarczej. Nie odnosi się to jednak do bieżących decyzji gospodarczych. Na przykład niezależność i statutowe cele banku centralnego wynikają z założeń i celu systemu gospodarczego, natomiast bieżąca polityka kursowa banku centralnego jest powiązana z bieżącą sytuacją walutową, pieniężną i gospodarczą⁴.

Współczesna otwartość gospodarcza stwarza nowe szanse rozwoju, ponieważ została wyeliminowana większość barier

¹ *Responses to the Challenges of Globalization*, European Economy, „Special Report” 2002, nr 1, European Commission 2002, s. 18. Podaję na podstawie B. Mucha-Leszko, *Unia Europejska w systemie gospodarki globalnej* [w:] B. Mucha-Leszko (red.), *Współczesna gospodarka światowa*, wyd. UMCS, Lublin 2005, s. 146.

² S.A. Schirm, *Globalization and the New Regionalism*, Polity Press, Cambridge 2002, s. 21. Podaję za B. Mucha-Leszko, *Unia Europejska w systemie gospodarki globalnej*, op. cit., s. 145.

³ *Ibidem*, s. 145.

⁴ Szerzej pisze na ten temat T. Kowalik, *Systemy gospodarcze*, Fundacja Innowacja, Warszawa 2005, s. 16.

handlowych i istnieje daleko posunięta liberalizacja przepływu kapitału. Zależą one jednak od konkurencyjności. W literaturze są najczęściej stosowane trzy pojęcia oznaczające różne ujęcie konkurencyjności: konkurencyjność, zdolność konkurencyjna gospodarki i pozycja konkurencyjna. Konkurencyjność może być rozpatrywana w odniesieniu do całej gospodarki i wówczas jest ona badana na podstawie analizy porównawczej z innymi krajami. Konkurencyjność może być również badana w odniesieniu do sfer i sektorów gospodarki. A. Zielińska- Głębocka wymienia następujące koncepcje konkurencyjności⁵:

1) tradycyjna konkurencyjność handlowa (eksportowa) określona przez pozycję konkurencyjną (udziały w rynku) i komparatywną (specjalizację) krajów,

2) konkurencyjność makroekonomiczną określoną przez realne kursy walutowe, a więc łączącą konkurencyjność handlową z rynkami walutowymi,

3) konkurencyjność technologiczną i innowacyjną określoną przez potencjał naukowo-badawczy i innowacyjny firm, krajów, regionów,

4) konkurencyjność przedsiębiorstw opartą na definicji OECD,

5) konkurencyjność przedsiębiorstw według metody Portera,

6) konkurencyjność globalną opartą na wskaźnikach opracowanych przez światowe Forum Gospodarcze i Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem w Lozannie.

Według definicji Światowego Forum Ekonomicznego⁶ na konkurencyjność kraju wpływa wiele czynników, polityka i instytucje, które determinują poziom produktywności w tym kraju. Wzrost produktywności, oznaczający lepsze wykorzystanie dostępnych czynników i zasobów, odpowiada za stopę zwrotu inwestycji, które z kolei określają całkowitą stopę wzrostu gospodarczego. Gospodarka jest więc tym bardziej konkurencyjna im szybsze tempo wzrostu przewiduje się w średniej i długoterminowej perspektywie. Na tak rozumianą konkurencyjność istotny wpływ mają wyniki w eksporcie, mierzone np. rosnącym udziałem w rynku światowym⁷. Współcześnie pojęcie konkurencyjności międzynarodowej odnosi się nie tylko do wymiany handlowej, lecz w coraz większym stopniu także do przepływów kapitału, innowacyjności technologicznej, jakości instytucji i zarządzania oraz ich wpływu na produktywność czynników wytwórczych i wzrost dochodów realnych *per capita*⁸.

J. W. Bossak⁹ przedstawił definicje pozycji konkurencyjnej podmiotu gospodarczego i kraju oraz zdolności konkurencyjnej kraju. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna podmiotu jest pojęciem szerszym niż pozycja rynkowa (udział w rynku). Obejmuje ona wszelkie powiązania międzynarodowe, handlowe, technologiczne, finansowe, kapitałowe, integracyjne,

które przyczyniają się do wzrostu przewagi konkurencyjnej. Pozycja konkurencyjna kraju zależy od ogólnej sytuacji makroekonomicznej oraz równowagi wewnętrznej i zewnętrznej, a w szczególności określają ją następujące dane gospodarcze: stopa inflacji, bezrobocie, stan budżetu, sytuacja na rachunku bieżącym, poziom zadłużenia zagranicznego, stabilność waluty i stan rezerw walutowych. Zdolność konkurencyjna kraju (w warunkach globalnej konkurencji) to odpowiednio wysoka jakość instytucji, tj. porządku prawnego i jednocześnie elastyczność w dostosowaniu przedsiębiorstw publicznych i prywatnych do warunków globalnej konkurencji, a jej podstawą jest sprawny mechanizm rynkowy, obejmujący rynek produktów i czynników produkcji wspierany przez instytucje państwa pobudzające przedsiębiorczość, innowacyjność i inwestycje.¹⁰

Miejsce kraju w międzynarodowym podziale pracy, jego konkurencyjność we wszystkich sferach aktywności gospodarczej zależy nie tylko od wewnętrznych czynników określających możliwości jego rozwoju, lecz także od czynników oddziałujących z zewnętrznego otoczenia gospodarczego i politycznego. Uwarunkowania zewnętrzne na współczesnym etapie rozwoju zmieniają się bardzo szybko i mogą mieć zasadniczy wpływ na poprawę bądź pogorszenie pozycji danego kraju w międzynarodowym podziale pracy. Do najważniejszych czynników zewnętrznych określających warunki rozwoju krajów należą:

1) sytuacja polityczna,

2) koniunktura gospodarcza,

3) układ sił gospodarczych,

4) procesy i układy integracyjne,

5) poziom konkurencji w skali globalnej i regionalnej oraz zmiany zdolności konkurencyjnej innych krajów,

6) międzynarodowa polityka ekonomiczna (w tym głównie handlowa i konkurencji),

7) działalność międzynarodowych organizacji gospodarczych, jak np. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Światowa Organizacja Handlu,

8) polityka i strategia rozwoju korporacji międzynarodowych oraz ich działalność inwestycyjna,

9) sytuacja na ważniejszych światowych rynkach towarowych, a zwłaszcza na rynku energii i ceny na podstawowe surowce,

10) sytuacja na rynkach finansowych.

Współcześnie w warunkach intensywnych procesów globalizacji i regionalizacji zewnętrzne czynniki rozwoju gospodarczego krajów stają się coraz ważniejsze. Kraje i przedsiębiorstwa, których rozwój opiera się na małym rynku wewnętrznym są niejako zdane na bardziej intensywną internacjonalizację działalności gospodarczej oraz poszukiwanie miejsca w perspektywicznych układach regionalnych. Regionalizacja ma prowadzić do większej efektywności gospodarowania, zmniejszenia kosztów transakcyjnych, zminimalizowania barier wzrostu, powiększenia rynków, racjonalniejszego podziału pracy i tych wszystkich korzyści, jakie pociągają za sobą działalność na większym obszarze.¹¹

¹⁰ Szerzej Ibidem, s. 37-40.

¹¹ J. Kleer, *Globalizacja gospodarki światowej a integracja regionalna*, Komitet Prognoz Polska w XXI wieku przy prezydium PAN, Warszawa 1998, s. 20. Podaję za M. Stawicką, *Niepewność w międzynarodowym otoczeniu przedsiębiorstw* [w:] M. K. Nowakowski (red.), *Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005, s. 97.

⁵ A. Zielińska-Głębocka, część I. *Teoria wymiany międzynarodowej* [w:] T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 46.

⁶ Podaję na podstawie: M. Kąkol, *Pomoc państwa w polityce konkurencji w Unii Europejskiej*, Biuletyn Europejski 2006/2007, Wyd. UMCS, Lublin 2007, s. 26.

⁷ Ibidem, s. 27.

⁸ J. W. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2004, s. 30.

⁹ Ibidem, s. 31.

Проблема энергетической безопасности имеет особую актуальность, поскольку именно надежные и гарантированные поставки энергии, произведенные экологически приемлемыми способами, создают предпосылки для гармоничного развития современной экономики. Достижение устойчивого экономического роста украинской экономики является одной из наиболее значимых государственных задач.

Сегодня вопросы обеспечения энергетической безопасности занимают важнейшее место не только в программах государственного регулирования энергетической отрасли, но и в сфере внешней политики. Проблема энергетической безопасности (энергетического благополучия) впервые была критически осознана в промышленно развитых странах с рыночной экономикой в 1973–1974 гг., когда в результате ближневосточного кризиса начала реализовываться тенденция к резкому сокращению экспорта нефти из этого региона в промышленно развитые страны и росту цен на нефть. В этот период и сформировалось современное определение энергетической безопасности, данное Мировым энергетическим советом (МИРЭС), как «уверенность в том, что энергия будет иметься в распоряжении в том количестве и того качества, которые требуются при данных экономических условиях» [1].

В общем виде под энергетической безопасностью понимают состояние защищенности граждан, общества, государства, экономики от угроз дефицита в обеспечении их потребностей в энергоносителях экономически доступными энергетическими ресурсами приемлемого качества, от угроз нарушений бесперебойного энергоснабжения. Под состоянием защищенности понимается состояние, соответствующее в нормальных условиях обеспечению в полном объеме обоснованных потребностей (спроса) в энергии, в экстремальных ситуациях – гарантированному обеспечению необходимого объема потребностей. Второе из них – это энергетические аспекты национальной безопасности [2, с. 526].

Понятие «энергетическая безопасность» зависит от условий, в которых находится общество, экономика, от места, которое занимает энергетика в экономике. Наличие собственных энергоресурсов определяет энергетическую политику государства и вместе с тем и концепцию энергетической безопасности. Но энергетическая безопасность, как комплексное понятие, не может ограничиваться только вопросами надежного функционирования топливно-энергетического комплекса, необходимо учитывать и взаимодействия энергетики с другими системами.

Проблема взаимодействия энергетики, экологии и экономики стала разрабатываться с конца 1990-х годов. Это связано с тем, что идея устойчивого развития была осознана как «новый путь развития человеческой цивилизации» [2, с. 530]. Модель устойчивого развития основывается на обеспечении экономического роста и обусловленного им роста уровня и повышения каче-

ства жизни за счет более экономного и эффективного использования природных ресурсов; развития сфер хозяйственной деятельности с минимально возможным уровнем производственного потребления материальных и энергетических ресурсов; всемерной интеллектуализации хозяйственной деятельности и все более широкого использования менее энерго- и материалоемких и малоотходных технологий. Устойчивое развитие – это не только системное единство экономических, социальных и экологических видов и аспектов деятельности, это обеспечение безопасности через развитие и развитие через обеспечение безопасности. Главным препятствием на этом пути является то, что в XXI в. формируется новое глобальное распределение стран и цивилизаций – по экономическому и энергоэкологическому признакам. Выход состоит в выработке глобальной энергоэкологической стратегии на основе партнерства цивилизаций. Основа этой стратегии должна базироваться на долгосрочном прогнозе энергоэкологического будущего человечества. Такой прогноз уже подготовлен и был представлен на заседании круглого стола в штаб-квартире ООН 27 октября 2009 г. Однако он требует уточнений и дополнений в виде прогнозного энергоэкологического баланса в целом по миру, цивилизациям и ведущим странам. В нем необходимо отразить динамику потребностей в энергии с учетом необходимости ограничения масштабов и уровня потребления в развитых странах, а также подтягивания уровня энергообеспечения отстающих стран и цивилизаций [3, с. 117–120].

Ситуация в ТЭК Украины и состояние окружающей среды обуславливают необходимость укрепления экологоэнергетической безопасности государства. Соответственно, дальнейшие исследования необходимо наметить в русле всестороннего обзора перспектив внедрения альтернативной энергетики в стране и механизма ослабления энергетической зависимости Украины. Необходимо приобщиться к процессу формирования международной системы экологоэнергетической безопасности стран, задача которого состоит в том, чтобы сформировать на планете единое экологобезопасное хозяйственно-экономическое пространство, которое будет основой устойчивого и экологоуравновешенного социально-экономического развития всех стран мира.

Литература

1. Миронов, Н. Международная энергетическая безопасность / Н. Миронов // [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://www.energystrategy.ru>.
2. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007.
3. Яковец, Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю.В. Яковец. – Москва : Экономика, 2011. – С. 382.

ДИЗАЙН-МЫШЛЕНИЕ КАК ПУТЬ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И ПОИСКА СВЕЖИХ РЕШЕНИЙ В БИЗНЕСЕ

Борздова Т.В.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Минковская Ю.В.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

На сегодняшний день менеджеры признают кризис маркетинга, так как большая часть новшеств разрабатывается традиционно, руководствуясь старыми схемами, и опирается на стереотипы. Изменения затрагивают лишь такие стороны продукта, как: запах, размер, дизайн упаковки, содержание калорий и др. При этом дизайн прочно закрепился в нашей жизни, в результате чего форме придается большее значение, чем функции. Но в стремительно меняющееся время дизайн – это не только внешний вид продукта или услуги, но и подходы к созданию продуктов и услуг, подходы в управлении компанией. Можно сказать, что это дизайн-мышление, которое применяется ко всем областям бизнеса, чтобы быть инновационным в своей собственной манере. **Дизайн-мышление** (англ. Design Thinking) – это комплекс мировоззренческих и методологических установок, сформировавшихся на рубеже веков как реакция на возникновение нового экономического устройства с неизбежной переоценкой ценностей старой экономики [1].

Переход методов дизайна-мышления в бизнес стал немаловажным в результате того, что объем анализируемых данных в мире удваивается в течение нескольких месяцев, тогда как в 1950-х годах для этого было необходимо 100 лет. Этот факт является отправным моментом для того, чтобы в мире создавалось больше информационных точек.

Одним из ключевых мировоззренческих принципов дизайн-мышления является эмпатия – умение взглянуть на мир глазами других людей, говорить с ними «на одном языке», понять их потребности, желания, стоящие перед ними задачи. Это позволяет показать уважение к людям и понимание того, чего они хотят [2]. Дизайн-мышление представляет собой особый образ мышления, умение находить нечто новое и креативное в массе уже известного всем. Оно подразумевает три ключевые исходные составляющие: разные люди, разные понимания среды, поддерживающий процесс. При этом, естественно, главной по значимости составляющей являются люди, тогда как процесс – последней.

Дизайн-мышление – это не тот метод, который может применяться в компании, где люди работают стандартно, например, с 8 утра до 5 часов вечера. Дизайн-мышление – это метод и образ мышления, который помогает людям решить комплексные проблемы или достичь сложных целей в условиях, когда что-то не известно и решения находятся в поле неопределенности, то есть в исходной точке не видно очевидного решения и всего пути [3].

Классическая версия Стэнфордского процесса дизайн-мышления предоставляет возможность достичь тайну новаторского мышления с помощью нескольких взаимосвязанных звеньев, этапов: «**Понимание**», «**Фокус**», «**Идеи**», «**Прототип**», «**Тест**». Первый этап заключается в поиске

«сути проблемных ситуаций»: при наличии множества мыслей новаторы фильтруют происходящее, смотрят на мир другими глазами, ориентируясь на определенную целевую аудиторию. Результат на данном этапе достигается как через простое наблюдение, так и через переживания опыта других людей. Следующий этап – это понимание фокуса проблем, необходимость четкого видения трудностей. К проблемным ситуациям, выявленным на первом этапе, прибавляется исследование потребностей целевых пользователей для определения выбранной концепции. На третьем этапе происходит генерация идей в виде мозгового штурма с выдвижением всех мыслимых и немыслимых решений выбранной проблемы. Следующим шагом являются умственные усилия, заключающиеся в отборе решений с точки зрения их ясности, точности, коммерческой выгоды и технологической осуществимости.

Результатом всех предыдущих этапов, конечно же, является тестирование избранных идей, как в реальных условиях, так и в среде, подобной действительности. Ключевым моментом данного этапа является получение обратной связи и внесение соответствующих корректировок при необходимости [4].

Выгода от дизайн-мышления заключается в том, что можно создать инновационный продукт за очень короткое время: дизайн-мышление мотивирует действовать очень быстро. При этом на протяжении всего процесса происходит соотнесение идеи разрабатываемого продукта с потребностями потребителя; при этом осуществляется постоянное подтверждение от потребителя того, что это именно то, что ему понравится в итоге.

Таким образом, огромная польза дизайн-мышления для бизнеса, для продаж и для менеджмента состоит в получении постоянного одобрения от потребителя. В то же время, с философской точки зрения ценность дизайн-мышления и его все более значительное влияние на бизнес заключается в вероятностной модели мира, формированию которого оно и способствует.

Литература

1. Дизайн-мышление (design thinking) [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : www.lumiknows.ru/content/131. – Дата доступа : 24.02.2014.
2. Дизайн-мышление – pro и contra [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://hbr-russia.ru/upravlenie/upravlenie-innovatsiyami/p10913/130>. – Дата доступа : 24.02.2014.
3. Дизайн-мышление – это метод решения проблем с помощью эмпатии [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : zillion.net/ru/blog/270/olivier-kiempkiens-dizain-myshlenniie-eto-mietod-riesheniia-problie-m-s-pomoshch-iu-empatii – Дата доступа : 24.02.2014.
4. Design Thinking – реализуй свой творческий потенциал [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : inc.hse.ru/article/2012/05/19/_2056.htm&post=-24864761_130. – Дата доступа : 24.02.2014.

Постановка проблемы в общем виде. Мировой опыт убедительно свидетельствует, что залогом успешного развития любой территории является формирование экономики инновационного типа. Для создания инновационной модели развития страны недостаточно иметь развитые мегаполисы, областные центры и города. Экономика страны может быть инновационной, если для всех ее территорий, в том числе и сельских, характерным является использование новейших технологий, методов производства, динамизм и готовность к конкуренции, а также поиск и освоение новых рынков.

Для обеспечения инновационного развития сельских территорий важное значение имеет сфера услуг, поскольку она косвенно влияет на формирование инновационной экономики путем производства важных ее составляющих, а именно образовательных и интеллектуальных (продуцирование новых технологий, бизнес-консультаций, информационного посредничества, научно-технических) услуг.

Выделение нерешенных аспектов проблемы. Обоснование тезиса о возрастающей роли сферы услуг в развитии современной экономики находит свое подтверждение в трудах таких зарубежных ученых, как Д. Белл, М. Кастельс [1], К. Кларк, А. Тоффлер [2], В. Иноземцев [3]. Анализ опубликованных работ, материалов научных конференций и дискуссий, посвященных исследованию многогранной проблемы сельских территорий, показал, что, недостаточно освещенными остаются вопросы роли сферы услуг в инновационном развитии таких территорий. Поэтому весьма актуальным является определение места сферы услуг в инновационном развитии сельских территорий.

Изложение основного материала. На современном этапе инновационный путь экономического развития это, прежде всего, технологические изменения, которые определяют конкурентоспособность страны и смещение акцента с научно-технических решений на использование принципиально новых прогрессивных технологий, а также организационных и управленческих решений, проведение политики ресурсосбережения, интеллектуализация всей производственной деятельности и доминирование сферы услуг в структуре экономики [4, с. 75].

Инновационное развитие рассматривают как процесс совершенствования структуры национальной экономики, который достигается в основном за счет практического использования новых знаний для роста объемов общественного производства, повышения качества общественного продукта, укрепление национальной конкурентоспособности и ускорения социального прогресса в обществе. Опыт зарубежных стран, особенно экономически развитых, указывает на растущую важность возникновения и осуществления несельскохозяйственных видов деятельности на сельских территориях как альтернативных источников доходов и предпосылок к дальней-

шему социально-экономического развития отдельных местностей.

В мировой практике понятие многофункционального развития сельских территорий тесно связано с увеличением доли несельскохозяйственных видов деятельности на селе, в частности сервисных видов деятельности. Считаем, что сфера услуг играет важную роль в социально-экономическом и инновационном развитии сельских территорий, поскольку образовательные, медицинские, рекреационные, культурные услуги способствуют формированию и развитию человеческого капитала. Научно-технические, деловые, информационные услуги обеспечивают распространение информации и знаний в инновационной экономике. Формирование новых отраслей и производств с целью структурных преобразований инновационного содержания требует сосредоточения на сельских территориях развитой сферы услуг, в том числе информационного, делового и инфраструктурного характера. Недооценка реального значения услуг, особенно наукоемкого характера, для роста экономики может стать причиной потерь и неэффективного функционирования сельских территорий.

Выводы и перспективы дальнейшего исследования проблемы. Сфера услуг создает экономические предпосылки дальнейшего инновационного развития сельских территорий. Для максимальной реализации имеющегося потенциала сельских территорий Украины, необходимо усовершенствовать механизм государственной поддержки не только агропромышленных производителей, но и предприятий несельскохозяйственных видов деятельности, обеспечив доступ к информационным и финансовым ресурсам. Разработка механизмов государственной поддержки сферы услуг как фактора инновационного развития сельских территорий является направлением дальнейших исследований.

Литература

1. Кастельс, М. Інформаційні технології, глобалізація та соціальний розвиток / М. Кастельс // Економіка знань: виклики глобалізації: монографія / М. Кастельс ; під заг. ред. А.С. Гальчинського [та ін.] – К., 2004. – 262 с.
2. Тоффлер, Е. Третья Хвиля / Е. Тоффлер ; пер. з англ. А. Євса ; ред. пер. Ш.В. Шовкун. – К. : Всесвіт, 2000. – 475 с.
3. Иноземцев, В. Структурирование общественного производства в системе постиндустриальных координат / В. Иноземцев // Российский экономический журнал. – 1997. – № 11–12. – С. 59–68.
4. Ревуцький, С. Теоретичні та практичні передумови переходу світової економіки на інноваційну модель розвитку / С. Ревуцький // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2008. – № 5. – С. 72–79.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА ПЛАТЫ ЗА ДОБЫЧУ МИНЕРАЛЬНОГО СЫРЬЯ

Водопьянова Т.П.

Белорусский государственный технологический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Традиционный подход к определению размера платы за пользование минеральными ресурсами не в полной мере учитывает влияние добычи природного сырья на сохранность природных территорий.

Главная цель эколого-экономической оценки минерального сырья – стоимостное выражение экономического эффекта и экологических потерь, связанных с его добычей. Эколого-экономическая оценка призвана обеспечить решение следующих задач:

- отражение вклада минеральных ресурсов в национальное богатство страны;
- эколого-экономический анализ динамики минеральных ресурсов;
- стимулирование рационального использования минеральных ресурсов;
- определение вреда (экологических потерь) наносимого природным комплексам при добыче полезных ископаемых;
- создание экономического механизма, стимулирующего охрану окружающей среды на принципах платности за пользование природными ресурсами, возмещение потерь при их изъятии, загрязнении и нарушении природной среды, сверхнормативную эксплуатацию ресурсов [1].

Определение размера платы за пользование минеральными ресурсами (за 1 м³ песчано-гравийной смеси) с учетом их экологических потерь предлагается на основе двух методов [2, 3, 4]:

1) *косвенного метода* (экологические потери учитываются с помощью пониженной нормы дисконта и экспертной оценки уровня воздействия на окружающую среду) по следующей формуле:

$$P_k = O_{\text{экон}} + O_{\text{экол}} K_n = 0,99, \quad (1)$$

где P_k – плата за пользование минеральными ресурсами, определяемая по косвенному методу, долл. США; $O_{\text{экон}}$ – удельная экономическая оценка минеральных ресурсов; $O_{\text{экол}}$ – удельная экономическая оценка экологического ущерба; K_n – коэффициент нарушенности природного комплекса;

2) *прямого метода* (экологические потери учитываются с помощью экономической оценки экологического ущерба) по следующей формуле:

$$P_n = O_{\text{экон. м. р}} + O_{\text{экол. м. р}} = 0,36, \quad (2)$$

где P_n – плата за пользование минеральными ресурсами, определяемая по прямому методу, долл. США; $O_{\text{экон. м. р}}$ – удельная экономическая оценка минеральных ресурсов; $O_{\text{экол. м. р}}$ – удельная экономическая оценка экологического ущерба.

Как видно, плата, рассчитанная косвенным методом, превышает размер платы, рассчитанный на основе прямого метода.

Ставка налога за изъятие 1 м³ песчано-гравийной смеси для использования в дорожном строительстве состав-

ляла в 2013 году 390 бел. руб. (0,03 долл. США за м³), для иного использования – 780 бел. руб. [5].

Следует отметить, что при установлении ставки налога не учитываются затраты на проведение рекультивации земель, а также изменение цены на продукцию во времени на конкретном предприятии, ассортимент выпускаемой продукции.

На основании проведенного исследования можно заключить, что сложившийся экономический механизм недропользования далеко не в полной мере учитывает степень экологического вреда, наносимого природным экосистемам. Стабильное развитие общества предполагает необходимость эколого-экономической политики, основанной на совершенствовании механизма платного природопользования, учитывающего единство экономических и экологических интересов в целях сохранения пригодной для обитания окружающей среды и достижения устойчивого развития.

Литература

1. Неверов, А.В. Экономическая и эколого-экономическая оценка минеральных ресурсов: методология и методика / А. В. Неверов, Т. П. Водопьянова // Природные ресурсы. – 2004. – № 2. – С. 90–100.
2. Неверов, А.В. Методологические аспекты построения системы платного природопользования / А.В. Неверов, Т.П. Водопьянова // Труды БГТУ. Серия VII. Экономика и управление. – 2002. – Вып. X. – С. 199–202.
3. Водопьянова, Т. П. Эколого-экономическая оценка минеральных ресурсов в системе устойчивого природопользования / Т.П. Водопьянова // Труды БГТУ. Серия VII. Экономика и управление. – 2002. – Вып. X. – С. 216–220.
4. Водопьянова, Т. П. К вопросу определения размера платы за пользование минеральными ресурсами (на примере месторождения песчано-гравийной смеси «Черкасы») // Т. П. Водопьянова, Е.А. Ахрамович / Труды БГТУ. Сер. VII. Экономика и управление. – Минск, 2005. – Вып. XIII. – С. 82–84.
5. Налоговый кодекс Республики Беларусь // Нац. правовой Интернет- портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2013. – Режим доступа : <http://www.ncpi.gov.by> – Дата доступа : 1.01.2014 г.

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКИХ СТРАТЕГИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Ворникова Н.И.

Международный независимый университет Молдовы, г. Кишинев, Республика Молдова

Евсюкова Р.Д.

Международный независимый университет Молдовы, г. Кишинев, Республика Молдова

Перспективное развитие банковского сектора напрямую зависит от корректной, грамотно разработанной стратегии банка, а также эффективной ее реализации руководством кредитной организации. Именно поэтому особое внимание уделяется квалификации специалистов ее разрабатывающих и компетентности органов, уполномоченных утверждать и принимать данную стратегию, а также руководителей банка всех уровней, на которых непосредственно будет возлагаться ответственность за внедрение данной стратегии [1].

Необходимо разделять банковские стратегии в зависимости от экономической ситуации, реалий, в которых они осуществляют свою деятельность (см. рисунок).

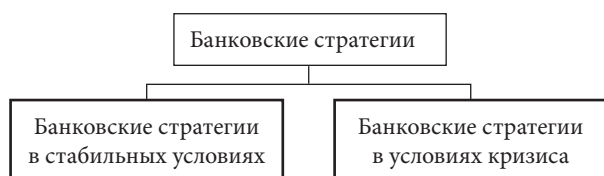


Рисунок – Схема классификации банковских стратегий в зависимости от экономической ситуации

Особенностью банковских стратегий в условиях кризиса является:

- 1) выявление основных проблем в деятельности кредитной организации, вызванных кризисом;
- 2) формулировка конкретных задач, которые ставятся перед банком с целью решения данных проблем и стабилизации его деятельности;

3) наличие четких, действенных мероприятий, направленных на ликвидацию данных проблем или минимизацию последствий реализации рисков [3].

Эффективная реализация банковских стратегий, особенно в условиях кризиса, возможна только при наличии грамотных, квалифицированных специалистов банка [2]. Повышение квалификации кадров является основополагающим условием стабилизации и устойчивого состояния кредитной организации в условиях кризиса и получение конкурентных преимуществ, увеличение занимаемого сегмента рынка, увеличение прибыли в стабильных условиях экономики.

Следовательно, стратегия банка должна быть ориентирована, в первую очередь, на повышение профессионального уровня кадров независимо от занимаемой должности, т. к. на одних возлагается ответственность за принятие корректных управленческих решений, а на других – профессиональное их выполнение.

Литература

1. Регламент о системах внутреннего контроля, № 96 от 30.04.2010. В: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2010, № 98-99/368.
2. Регламент о требованиях к администраторам банка, № 53/09-01 от 26.03.1997. В: Monitorul Oficial, 1997, № 24/39, с дополнениями.
3. *Рябых, Д.* Разработка эффективной стратегии банка / Д. Рябых / По материалам журнала «Управление в кредитной организации», 30.08.2011 // (чит. 25.02.2014). Режим доступа: http://www.cfin.ru/anticrisis/companies/branch/bank_strategy.shtml

Таблица – Особенности банковских стратегий в условиях кризиса

Параметры	Экономические ситуации, в которых функционируют банки	Особенности банковской стратегии в условиях кризиса
Цели банка	Доходность и финансовая устойчивость	Минимизация влияния кризиса на деятельность банка и ликвидация последствий рисков
Ресурсы, находящиеся в распоряжении банка	Ограничение ресурсов в количественном и временном отношении, т. е. сокращение не только размера временно свободных ресурсов, но и сроков их использования – превалирование краткосрочных привлеченных ресурсов банка	Привлечение больше ресурсов и на более длительный срок, снижение стоимости банковских продуктов (сокращая издержки при их реализации), повышение их качества, а также предоставление сопутствующих услуг
Внешняя среда	Агрессивная: высокая конкуренция, ужесточение требований законодательства, недоверие клиентов к банковской системе и т. д.	Повышение конкурентоспособности, как банка в целом, так и каждого отдельного банковского продукта; укрепление имиджа банка, повышение доверия клиентов
Внутренняя среда	Возникновение проблем у работников банка в связи с новыми, незнакомыми условиями	Повышение квалификации работников банка с целью снижения количества допущенных ошибок и оказания ими более качественных, профессиональных услуг
Доходность банка	Снижение доходов банка	Сокращение расходов банка, связанных с рисками, т. е. посредством управление ими Стимулирование спроса и повышение количества предоставляемых банковских услуг
Риски	Высокорисковая среда	Минимизация рисков посредством более тщательной работы с клиентами банка (в особенности с заемщиками)
Результат	–	Сотрудники банка работают более согласованно для решения поставленных задач и как следствие: стабилизация и устойчивое состояние банка

ОЦЕНКА РЕГИОНАЛЬНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПО КЛЮЧЕВОМУ ПОКАЗАТЕЛЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Высоцкий С.Ю.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Одной из острейших проблем развития промышленного комплекса Республики Беларусь является низкая производительность труда в оценке по валовой добавленной стоимости. По данному показателю в обрабатывающей промышленности наша страна более чем в 4 раза отстает от ЕС [1], что свидетельствует о низком уровне конкурентоспособности отечественных товаров на мировых рынках. Рост конкурентоспособности промышленной продукции во многом сопряжен с эффективным развитием производства в регионах. Достижение высокой положительной динамики уровня производительности труда в промышленности региона в значительной мере обусловлено конкурентоспособностью регионального развития. Региональные конкурентные преимущества формируются под влиянием сочетания финансовых, трудовых, природных ресурсов, предпринимательской инициативы, инновационной активности и инфраструктуры региона. Вторым стимулом роста производительности выступает интенсивность развития вида экономической деятельности. Она определяется объемами и динамикой инвестиционных вложений в ресурсосберегающие технологии производства товаров, предоставлением налоговых льгот определенным видам деятельности с целью стимулирования опережающей их динамики по критерию производительности труда по сравнению с динамикой этого показателя по промышленности в целом. В качестве третьей составляющей формирования и развития региональных конкурентных преимуществ выступают стимулы республиканского уровня воздействия на динамику производительности в промышленности страны и ее регионов. Эта составляющая обусловлена инициативой республиканских органов управления промышленностью, выбором приоритетных направлений ресурсосбережения и повышения эффективности использования факторов производства, финансированием объектов инфраструктуры, национальным законодательством и другими факторами республиканского уровня.

В докладе раскрывается методология оценки влияния вышеперечисленных факторов на прирост (уменьшение) уровня производительности труда в исчислении по валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности в промышленности региона.

В развитие методологии [2] авторская методика моделирования и оценки динамики производительности труда в промышленности региона базируется на системном индексном аддитивно-мультипликативном моделировании региональных конкурентных преимуществ под воздействием стимулов республиканского уровня, интенсивности внутреннего развития видов деятельности в промышленности и конкурентных преимуществ региона по качественному критерию развития предпринимательских инициатив роста производительности труда в промышленности региона. Отличительная особенность авторской методики моделирования и анали-

за региональных конкурентных преимуществ является приведение уровней производительности труда в оценке по видам экономической деятельности и по промышленности региона в целом к аддитивной форме взаимосвязи, что позволяет в составе динамики производительности труда в промышленности региона (области) вычленить аддитивные составляющие ее роста, соответствующие различным уровням предпринимательской инициативы.

Авторское решение включает следующие аналитические алгоритмы.

1) Оценка вклада видов промышленной деятельности в средние уровни производительности труда в отчетном и базисном периодах; 2) оценка вклада видов экономической деятельности в динамику среднего уровня производительности в промышленности региона и в промышленности Республики Беларусь в целом; 3) разработка аналитических показателей конкурентных преимуществ видов промышленной деятельности региона по сравнению с видами деятельности промышленности Республики Беларусь по ключевому показателю производительности труда; 4) разработка сравнительных показателей динамики производительности труда по видам промышленной деятельности в сравнительной характеристике с динамикой производительности труда промышленности Республики Беларусь в целом.

Опережающая динамика производительности труда по видам промышленной деятельности региона по сравнению с динамикой этого же показателя по видам деятельности промышленности Республики Беларусь в целом формирует составляющую региональных конкурентных преимуществ по качественному критерию производительности труда. Опережающий вклад видов деятельности в динамику производительности труда по промышленности по сравнению с динамикой среднего уровня производительности труда в промышленности Республики Беларусь – составляющая интенсивности развития видов промышленной деятельности по критерию сбережения живого труда и потребленных ресурсов прошлого труда. За счет динамики среднего уровня производительности труда по промышленности Республики Беларусь в целом формируется составляющая прироста уровня производительности труда в промышленности региона, обусловленная инициативой республиканских органов управления промышленностью.

Методика апробирована на материалах работы промышленности Республики Беларусь и Минской области за 2010–2012 гг.

Литература

1. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь до 2020 г. : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 5 июля 2012 г., № 622 // Консультатн Плюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр» Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2002. – Дата доступа : 27.01.2014.
2. Новиков, М.М. Оценка региональных конкурентных преимуществ / М.М. Новиков, С.Ю. Высоцкий // Вестник БГЭУ. – 2013. – № 3 (98). – С. 66–72.

Основы национального хозяйства любой страны базируются на системе функционирования капитала и воспроизводства национального богатства. Детерминирующая роль последних делает их объектом экономической теории со времен возникновения самой науки. Однако история разработки и современное состояние теоретических и практических аспектов этих категорий свидетельствует об имеющихся существенных противоречиях и разногласиях. Курс на модернизацию экономики социально-экономической системы Республики Беларусь дополнительно актуализирует проблематику процесса воспроизводства капитала и национального богатства и их измерения.

Сегодня общепризнанными, определяющими исходные ресурсные возможности современного процесса воспроизводства, рассматриваются произведенный, природный и человеческий капиталы. Статистические данные свидетельствуют о значительных накопленных их объемах по странам и регионам мира. Однако при углублении анализа обнаруживается, что страны со сходными объемами этих капиталов имеют разный уровень социально-экономического развития. Следовательно, темпы и качество экономического роста в современных условиях в решающей мере зависят не только от наличия, но и от качества и организации функционирования капиталов.

Эффективному формированию, накоплению, воспроизводству и использованию всех видов капитала содействует система институтов (формальных и неформальных), исследование которых сегодня является одним из наиболее разрабатываемых направлений воспроизводства капитала и национального богатства, находится в стадии концептуальной разработки и реализуется одновременно с теоретической и практической сторон.

Многообразие проявлений и функций институционального капитала, междисциплинарное происхождение понятия затрудняют поиск адекватного его определения и, как следствие, методов измерения и подходов к оценке отдачи на этот вид капитала. Совершенствование теории институционального капитала призвано устранить существующие противоречия в трактовках, установить систему институтов, организующих взаимодействие капиталов и на основе анализа наиболее эффективных институциональных сфер в мировой практике определить недостающие звенья в организационном механизме не только для отдельных стран, но и на уровне мирового хозяйства. Это особенно актуально в текущих условиях для Республики Беларусь, стремящейся к созданию целостной самоорганизующейся системы воспроизводства, способной обеспечить эффективное взаимодействие всех видов капитала, что предполагает одновременное упрощение и усовершенствование организационного механизма воспроизводства, удалению из него ненужного бюрократического вмешательства.

Системное представление об институциональном капитале обеспечит возможность отразить его в качестве составной части национального богатства страны. Измерение институционального капитала представляет собой сложную задачу, поскольку речь идет о нематериальных и далеко не всегда доступных прямому наблюдению характеристиках. На сегодняшний день диагностика институциональной среды строится на анализе формальных и неформальных норм и правил, сложившихся при взаимодействии отдельных социальных групп и органов государственного управления. На последних возлагается функция поиска таких форм сотрудничества, которые бы носили взаимовыгодный характер для всех участников контрактных отношений. Органы госуправления осуществляют основные инвестиции в институциональный капитал страны, направляя изъятые налоги на цели развития необходимой институциональной инфраструктуры. Расходы на функционирование государственных институтов сегодня наиболее важный стоимостный агрегат институционального капитала страны. Для Республики Беларусь, если мы суммируем расходы на государственное управление и самоуправление, национальную оборону, правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности, на судебную власть, получим институциональный капитал на уровне 3,5 % от ВВП. Однако этих данных для оценки институционального капитала страны не достаточно, поскольку они охватывают не все компоненты этого капитала.

Широко проводимые исследования (МБРР, ЮНЕСКО, ОЭСР, статистические органы Великобритании, Канады, Австралии и др.) институционального капитала по отдельным группам, институтам на сегодняшний день оперируют индикаторами норм поведения, доверия, сетевой деятельности и пр., что сложно в принципе конвертировать в стоимостную форму, а, следовательно, включить в состав национального богатства. Источниками таких индикаторов являются данные о поведении индивидов, групп в обществе (членство в общественных организациях, участие в выборах и пр.), данные социологических опросов. В Беларуси измерение институционального капитала не институционализировано, отдельные опросы общественных организаций не позволяют судить об уровне доверия, нормах и ценностях белорусов.

Таким образом, сегодня от разработки теории институционального капитала и ее эффективного применения зависят возможности реализации имеющегося потенциала страны и обеспечение дальнейшего устойчивого инновационного развития экономики. В условиях всеобщего поиска адекватных современным реалиям механизма взаимодействия сфер функционирования капитала, любая экономическая система может разрабатывать свой вариант. Формирующаяся организационная сфера, что характерно и для Республики Беларусь, в отличие от

устоявшихся, инерционных в развитых странах, более чувствительна и восприимчива к требованиям новых экономических реалий. Самостоятельная выработка механизма взаимодействия системы капиталов, безуслов-

но, повышает экономические и социальные риски, но и многократно увеличивает возможности перехода на новый этап социально-экономического развития, именуемого как постиндустриальный.

РАЗМЕЩЕНИЕ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ОТРАСЛЕЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Горбатовский А.В.

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Горбатовская О.Н.

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Инновационное развитие сельского хозяйства, связанное с широким внедрением селекционно-генетических, производственно-технологических и организационно-управленческих инноваций, невозможно без осуществления государственной инновационной политики, которая выступает ключевым фактором в развитии производства. Это является основой для разработки и реализации направлений совершенствования сложившихся размещения и специализации сельскохозяйственного производства. Так, в соответствии с Концепцией Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы перед АПК республики поставлена задача обеспечить устойчивое развитие производства и стабильный экономический рост на основе применения инновационных методов повышения конкурентоспособности различных отраслей.

Повышение эффективности и конкурентоспособности производства, обеспечение роста производительности труда основывается в условиях инновационного развития на модернизации, значительном технологическом обновлении отраслей, на создании новых рабочих мест, что непосредственно влечет за собой дальнейшее совершенствования размещения и специализации (таблица).

Таблица – Реализация проектов Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь по Министерству сельского хозяйства и продовольствия [1]

Реализация	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Всего проектов	20	24	27
Введено в эксплуатацию	6	9	5
Объем финансирования, млн руб.			
план	1358154,0	164430,0	190421,2
факт	1818559,0	305543,0	148745,9
Создано рабочих мест, шт.	78	76	52
Объем инновационной продукции, млн руб.	225323,99	237200,00	5038,27

Следует отметить, что адаптация сельскохозяйственных организаций и аграрных предприятий к новым усло-

виям инновационного развития осуществляется на фоне недостаточной рыночной сбалансированности между спросом и предложением, несоответствием цен реализации и затрат на производство продукции. В сельском хозяйстве действуют дополнительные факторы нестабильности, обусловленные специфическими особенностями функционирования отрасли, это: недостаточная степень инвестирования, относительно невысокая ценовая эластичность основных видов сельхозпродукции, отсутствие свободных денежных ресурсов для освоения инновационных программ.

Для достижения количественных и качественных показателей дальнейшего развития агропромышленного комплекса и совершенствования размещения и специализации в условиях инновационного развития требуется: более полное использование природно-климатического и экономического потенциала региона для формирования специализированных зон производства определенных продуктов, создание интенсивных пригородных продовольственных баз, логистических центров; повышение устойчивости развития отраслей земледелия и животноводства, уменьшение влияния природных и складывающихся погодных факторов на сельскохозяйственное производство и уровень снабжения населения, продуктами питания на базе адаптивной интенсификации и экологизации сельскохозяйственного производства; улучшение использования производственных ресурсов, сбалансированное развитие всех отраслей АПК, широкое внедрение ресурсосберегающих технологий; устранение потерь и повышение качества сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки, улучшение потребительских свойств производимых продуктов в соответствии с их назначением и использованием; применение рациональных методов организации производства и стимулирования труда в зависимости от конечных результатов производства.

Таким образом, размещение и специализация сельскохозяйственного производства в условиях инновационного развития предусматривает комплекс организационно-экономических, агротехнических и зоотехнических мероприятий, направленных на всестороннее

использование природных и экономических условий, применение адаптивных подходов в сельскохозяйственном производстве и учет экологических аспектов. Основным направлением является получение конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке, на основе: современной конкурентоспособной отечественной генетики в земледелии, животноводстве, кормопроизводстве, других отраслях; широкого использования современных ресурсосберегающих технологий на базе новых научных разработок; подготовки, переподготов-

ки и повышения квалификации кадров, способных воспринять и применять на практике современные технологии в увязке с экономической эффективностью производств.

Литература

1. Отчет о ходе выполнения Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы за январь – декабрь 2011 года // Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь. – Минск, 2012. [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : <http://www.gknt.org.by/opencms/opencms/ru/innovation/inn2>. – Дата доступа : 01.10.2013.

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Давыденко Л.Н.

Белорусский государственный педагогический университет им. М. Танка, г. Минск, Республика Беларусь

Формирование экономического механизма в ресурсопользовании предполагает экономическую оценку природных ресурсов и, прежде всего, через их стоимостное выражение. Оно отражает опосредованную трудом стоимость ресурса и его потребительскую стоимость, фиксирует действенность закона стоимости при товарно-денежных отношениях. Кроме того, через нее осуществляются отношения по поводу воспроизводства ресурсов, их восстановления, использования (экономии, перерасхода и т. д.). Без экономической оценки ресурсов невозможны реализация важнейших законопроектов по переходу экономики страны на рыночные условия хозяйствования, создание равных условий деятельности предприятий независимо от форм собственности; учет экологического ущерба, обоснование нормативов по извлечению ресурсов; разработка мер экономического стимулирования, мер по охране ресурсов.

Для построения системы платного эколого-ориентированного природопользования важным является не только определение размера платежей, но и реализация механизма их изъятия.

В условиях государственной собственности на природные ресурсы и объекты экологические платежи взимаются, как правило, в виде налога. Его уровень определяется либо величиной дифференциальной ренты, если речь идет о природопользовании, имеющем рыночную направленность (в данном случае налог платит природопользователь), либо нормативной ценой услуги (товара) экологического характера, которая выражает некоммерческий эффект воспроизводства экосистем (в таком случае налог платит потребитель товара (услуги)).

Для повышения эффективности использования потенциала в системе устойчивой инновационной социально ориентированной экономики необходимо форми-

рование цивилизованного природно-энергетического рынка и недискриминационных экономических взаимоотношений его субъектов разных форм собственности между собой и с государствами, входящими в различные региональные группировки (СНГ, ЕС, ОПЕК, ЕЭП и др.). При этом государство как регулятор рыночных взаимоотношений вырабатывает основные механизмы эффективного использования ресурсного потенциала, включающие:

- 1) меры по созданию конкурентной среды, согласования налоговых, тарифных, таможенных платежей, антимонопольного регулирования и институциональных преобразований в природно-энергетическом секторе;

- 2) меры по стимулированию инвестиционной деятельности как в традиционных, так и в менее привлекательных нетрадиционных отраслях природно-энергетического комплекса через налоговые преференции и послабления на инвестиции в разработку новых местных месторождений, развитие новых технологий и ввод в действие производственных мощностей;

- 3) введение системы перспективных технологических регламентов, сближение национальных стандартов и норм с международными, повышающие управляемость процессов развития добычи ресурсов и стимулирующих ресурсо- и энергосбережение;

- 4) стимулирование и поддержку стратегических инициатив хозяйствующих субъектов в инвестиционной, инновационной, ресурсной и энергосберегающих сферах.

В системе устойчивой инновационной социально ориентированной экономики считаем необходимым выделить следующие приоритеты.

- 1) полное и надежное обеспечение отраслей народного хозяйства национальной экономики как собственными, так и приобретенными с других стран сырьевыми и

энергоресурсами по доступным, и вместе с тем, стимулирующим ресурсосбережения ценами, снижение рисков и недопущение кризисных ситуаций в энергообеспечении страны;

2) снижение удельных затрат на производство и использование сырьевых и энергоресурсов за счет рационального их потребления, применения ресурсо- и энергосберегающих технологий и оборудования, сокращения потерь при добыче, переработке, транспортировке, и реализации продукции природного происхождения;

3) обеспечение финансовой устойчивости и эффективности использования потенциала природно-экономического сектора, роста производительности труда для создания предпосылок развития инновационной социально-ориентированной экономики страны;

4) минимизация техногенного воздействия энергетики и разработки природных ресурсов на окружающую среду на основе экономического стимулирования, совершенствования структуры производства, внедрения новых технологий добычи, переработки, транспортировки и потребления продукции;

5) система построения экологических платежей должна учитывать не только стоимость (цену) воспроизводства экосистем, но и эффективность эксплуатации и переработки природного вещества. Рентный подход к оценке природных ресурсов предполагает, что если в собственно экологической сфере нижний уровень платы определяют предельные издержки воспроизводства, то в материальном производстве – предельные затраты на утилизацию экологически опасных отходов (охрану окружающей среды).

ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Долинина Т.Н.

Белорусский государственный технологический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Ведущая роль производительности труда (ПТ) в увеличении национального богатства и повышении благосостояния каждого члена общества на современном этапе развития человечества общепризнанна. Данное положение отражено в концепции производительности Международной организации труда (МОТ) и подчеркивается во многих других ее документах. Связано это с общемировой тенденцией исчерпания возможностей экстенсивного развития хозяйства и высокими темпами научно-технического прогресса. Вне зависимости от типа национальной экономики главным источником экономического роста сегодня является увеличение ПТ. Однако трансформация экономических отношений в Республике Беларусь в течение двух последних десятилетий надолго отодвинула на второй план вопросы управления ростом ПТ. Получила распространение точка зрения, что приватизация собственности и ориентация предпринимателя на прибыль автоматически приведут к росту ПТ. Но вследствие несовершенства экономической модели этого пока не произошло и постепенно приходит понимание обществом того, что повышение ПТ – уже не желательное, а необходимое условие восстановления и сохранения экономического роста. Однако в последние двадцать лет ПТ как экономической категории отечественной экономической наукой явно уделялось недостаточное внимание, отдельные теоретические аспекты измерения ПТ и управления ее ростом рассматривались ограниченным кругом авторов. В результате сегодня, когда категория ПТ вновь востребована экономической наукой и практикой, в стране не оказалось удовлетворительной нормативно-методической базы, позволяющей адекватно оценить уровень и динамику ПТ на различных

уровнях управления и обеспечить на этой основе функционирование системы управления производительностью труда, в том числе в организациях. Отсутствие же теоретически выверенных подходов к измерению ПТ чревато для отечественной экономики тяжелейшими последствиями.

В 2012 г. Министерством экономики совместно с Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь предложено перейти к исчислению показателей ПТ на основе добавленной стоимости (Методические рекомендации по расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного средне-списочного работника (ПТ по добавленной стоимости), утвержденные постановлением № 48/71 от 31.05.2012 г.). Отметим, что сегодня в мировой практике показатели производительности труда, рассчитанные на основе добавленной стоимости, признаются как наиболее объективные. Это подтверждает целесообразность широкого использования показателя добавленной стоимости для расчета уровня и динамики производительности труда в отечественной практике. Однако добавленная стоимость может быть рассчитана различными способами (измерена исходя из объема произведенной или реализованной продукции, в фактических или сопоставимых ценах и т. д.). Ввиду наличия у большинства коммерческих организаций Республики Беларусь проблем со сбытом продукции нами предлагается при исчислении показателей производительности труда использовать добавленную стоимость, рассчитанную исходя из объема продукции, признанного обществом, т. е. опираться на оплаченную выручку от реализации продукции (работ, услуг).

Указанным выше документом темп роста ПТ на уровне организации рассчитывается на основе показателя добавленной стоимости в фактических ценах. Однако оценка динамики ПТ этим способом недостаточно корректна, поскольку инфляционная составляющая в этом случае исключается лишь частично (в составе материальных затрат), что искажает оценку и дезориентирует организации при осуществлении хозяйственной деятельности. Для приведения в сопоставимый вид исчисленных за разные периоды времени показателей добавленной стоимости в фактических ценах может быть использован метод поэлементного дефлятирования. Однако для его реализации необходимо исчисление в организации индексов цен на произведенную продукцию, материальные ресурсы, прочие затраты, что требует соответствующего развития системы управленческого учета с целью обеспечения возможности формирования необходимой информации для исчисления указанных индексов.

Еще одним важным направлением развития методов исчисления ПТ является определение затрат труда. Традиционно они измерялись среднесписочной численностью, отработанными человеко-днями или человеко-часами. При этом без внимания долгое время оставалась проблема редукции труда различных категорий работников. Данный термин означает приведение труда

разной сложности к единому измерителю. Сегодня пришла пора найти решение и этой проблеме. Поэтому, отмечая целесообразность использования фактически отработанного времени, учтенного в человеко-часах, для расчета показателей производительности труда на все уровнях управления, укажем также на целесообразность его исчисления с использованием коэффициентов, отражающих квалификационную емкость конкретных видов труда, т. е. степень их сложности или «цену». В качестве таких коэффициентов могут применяться тарифные коэффициенты или часовые тарифные ставки.

В связи с вышеизложенным выделим основные проблемы измерения производительности труда в коммерческих организациях, которые связаны с отсутствием, во-первых, отчетности о добавленной стоимости и располагаемом доходе организации, во-вторых, информационной системы получения индексов цен, необходимых для приведения в сопоставимый вид показателей добавленной стоимости за различные периоды времени, в-третьих, учета различий в сложности труда. Решение этих проблем возможно в рамках развития управленческого учета в организации, что будет способствовать созданию внутрифирменной системы управления производительностью труда. Функционирование же такой системы должно базироваться на сквозном уровневом подходе к измерению производительности труда.

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Евдокимова И.И.

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

Реформирование строительной отрасли необходимо оценивать в контексте трансформации российской экономики в целом.

Преобразование отношений собственности должно было превратить большинство российских предприятий в административно самостоятельные и эффективные рыночные субъекты хозяйствования.

Демонополизация экономики, децентрализация управленческих функций в ходе трансформации национального хозяйства, отсутствие институтов, контролирующих реформирование предприятий, превратило последние в мелкие юридические лица, распределяющие между собой в жесткой конкурентной борьбе материально-вещественные, финансовые, информационные и управленческие потоки. Результатом произошедших изменений стали рост убыточных организаций и увеличение суммы убытка.

О динамике убыточных строительных организаций и сумме убытка можно судить по данным таблицы 1 [1, 614–615].

Данные таблицы свидетельствуют о том, что, начиная с 2005 по 2011 год, около трети строительных организаций были убыточными. Данные таблицы свидетельствуют о том, что доля убыточных организаций снизилась с 34,0 % в 2005 году до 29,0 % в 2011 году. Но при этом сумма убытка, полученная в строительной отрасли, возросла за аналогичный период с 18 328 млн руб. до 88 368 млн руб. Таким образом, доля убыточных строительных организаций снизилась на 14,2 %, а убыток возрос в 4,8 раза.

В ходе трансформации строительной отрасли росло количество организаций преимущественно за счет их укрупнения и приватизации. Так, в 2012 году количество строительных организаций составляло 205 075, в том числе государственных 950, а в 2005 соответственно 114 705

Таблица 1 – Доля убыточных строительных организаций и сумма убытка

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Доля убыточных организаций, %	34,0	28,0	20,4	24,1	31,5	29,2	29,0
Сумма убытка, млн руб.	18 328	15 036	18 817	56 230	67 074	75 299	88 368

Таблица 2 – Удельный вес машин с истекшим сроком службы, % [2]

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Экскаваторы одноковшовые	44,7	42,3	37,7	37,5	37,3	34,7	32,1
Скреперы	71,7	71,9	73,2	68,9	64,2	67,8	69,4
Бульдозеры на тракторах	56,5	54,9	52,4	52,3	49,9	48,6	47,4
Краны башенные	69,0	60,9	55,6	57,7	55,8	55,1	51,4
Краны на автомобильном ходу	47,8	46,2	42,7	42,5	41,4	40,0	38,1
Краны на пневмоколесном ходу	63,4	64,1	59,2	58,5	54,9	51,5	49,0
Краны на гусеничном ходу	73,8	70,1	68,6	69,0	68,6	69,9	67,8
Автогрейдеры	47,2	49,2	50,3	51,1	51,6	50,1	47,3

и 2098. Таким образом, прирост количества строительных организаций за восемь лет составил 81,7 %, а количество государственных строительных организаций сократилось на 49,4 %, или почти в 2 раза. Следствием разукрупнения стал рост малых предприятий: в период с 2005 по 2011 год число строительных организаций с численностью до 100 чел. увеличилось со 108 360 до 205 354, или в 1,89 раза.

Уменьшение размеров строительных организаций, во-первых, ухудшает объективно условия максимизации прибыли, снижается эффект от масштаба производства. Доля прибыли в валовом доходе строительных организаций составляла в 2005 году – 2,2 процента, 2006 – до 3,1, 2007 – 3,4, в 2008 и 2009 – 2,4, в 2010 – 2,0, в 2011 – 2,1.

Динамика доли прибыли в валовом доходе в строительстве обнаруживает затратный характер отрасли, т. к. издержки на один рубль выполненных подрядных работ колеблются от 98,0 процентов в 2010 году до 96,6 процента в 2007 году.

Во-вторых, реформирование строительной отрасли сместило интерес предпринимателя с долгосрочного на краткосрочный. Незначительная прибыль и большой риск ее утраты ослабляют инвестиционные и, особенно, инновационные процессы. Строительные организации

не могут себе позволить приобретать новую строительную технику, приходится использовать строительные машины и механизмы с истекшим сроком службы, что не способствует повышению эффективности живого труда.

Строительные машины и механизмы с истекшим сроком службы составляют в 2012 году от 32,1 процента (экскаваторы одноковшовые) до 69,4 процента (скреперы). Физически изношенная и морально устаревшая строительная техника приводит к сокращению мощностей строительных организаций.

Анализ практики реформирования строительной отрасли России позволяет сделать следующие выводы:

- механизм экономической координации деятельности строительных организаций не может быть односторонне рыночным,
- строительные организации не смогут в одиночку сознательно и целенаправленно изменить основы своего функционирования.

Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2012: стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 786 с.
2. <http://www.gks.ru>.

РОЛЬ ПОЛИТИКИ КУРСООБРАЗОВАНИЯ В СОЗДАНИИ УСЛОВИЙ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Егоров А.В.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Характерные черты экономического цикла в Беларуси предопределяются особенностями денежно-кредитной политики, спецификой финансирования экономического роста. Причинно-следственная связь между практикуемыми в Беларуси методами монетарного регулирования и неустойчивостью экономического роста все еще не осознается достаточно четко. В данном исследовании ставится цель показать роль политики курсообразования Национального банка Республики Беларусь, как одного из инструментов монетарного регулирования, в возникновении в белорусской экономике диспропорций, нарушающих стабильный характер воспроизводства и вызывающих периодические финансовые кризисы.

В результате использования административных методов управления в белорусской экономике постоянно нарушаются макроэкономические пропорции воспроизводства, в частности, между ростом производительности труда и ростом заработной платы. Неэффективно работающие субъекты хозяйствования не обеспечивают приемлемого (сопоставимого с соседними государствами) уровня заработной платы. Так, в 2013 году производительность труда по ВВП выросла на 2,3 %, а реальная заработная плата – на 15,8 % [1]. Иллюзия благополучия создается и поддерживается за счет привлечения внешних кредитных ресурсов для финансирования незаработанной заработной платы. Зарубежные кредитные ре-

суды используются неэффективно и высокими темпами увеличивают внешний долг Беларуси.

В последние 10 лет внешний долг Беларуси постоянно растет темпами более 10 % в год, что значительно превышает темпы роста ВВП. В начале 2014 года совокупный внешний долг экономики Беларуси составил порядка 70 % ВВП.

Одним из инструментов создания иллюзорного благополучия является манипулирование курсом белорусского рубля по отношению к твердым валютам. Рост заработной платы в долларовом эквиваленте в белорусской экономике достигается в основном не за счет роста производительности труда, а за счет искусственного завышения курса белорусского рубля.

По этой же причине – завышенного курса национальной валюты – темпы роста ВВП, исчисленного в долларовом эквиваленте, выше темпов роста ВВП в белорусских рублях. Так, в 2013 году темпы роста ВВП, выраженного в долларах США, составили порядка 10 %, в то время как темпы роста ВВП, выраженного в белорусских рублях – менее 1 %.

Но искусственное завышение курса белорусского рубля не остается без последствий. Оно вызывает повышенный спрос на иностранную валюту как на товар, который продается ниже его справедливой стоимости. В результате в условиях дефицита сальдо текущего счета (превышения импорта над экспортом) происходит снижение золотовалютных резервов страны за счет покупки валюты населением и корпоративным сектором. Вторым негативным последствием завышенного курса национальной валюты является удорожание отечественных товаров на внешних рынках, снижение их конкурентоспособности, снижение экспорта, ведущее к ухудшению состояния золотовалютных резервов.

Накапливающиеся в белорусской экономике диспропорции порождают периодические финансовые (валютные) кризисы (март 1996 года, январь 2009 года, март-сентябрь 2011 года). Причины финансовых кризисов в

экономике Беларуси связаны с политикой искусственного стимулирования внутреннего спроса в условиях фиксированного курса национальной валюты, а именно стимулирования внутреннего спроса путем наращивания инвестиций в основной капитал с помощью механизма директивного бюджетного и квазидирективного кредитования в рамках государственных программ развития.

Превышение внутренних инвестиций над внутренними сбережениями создает ситуацию хронического отрицательного сальдо текущего счета платежного баланса, что в свою очередь приводит к необходимости резкой корректировки курса белорусского рубля – к девальвации. В результате корректировки одного только макроэкономического параметра – обменного курса белорусского рубля по отношению к иностранным валютам – автоматически устраняются диспропорции в других сферах экономики. Так при проведении девальвации корректируется величина заработной платы до того значения, которое реально генерирует экономика. Для золотовалютных резервов страны такая корректировка имеет позитивное значение: ставшую дорогой иностранную валюту перестают покупать в прежнем объеме, величина золотовалютных резервов стабилизируется.

Средством устранения монетарных причин, порождающих финансовые кризисы в экономике Беларуси, является: во-первых, отказ от реализуемой явно или неявно политики фиксированного курса и следование принципам рыночного курсообразования – политике плавающего курса и, во-вторых, проведение последовательной умеренно жесткой денежно-кредитной политики, отказ от практики эмиссионного финансирования экономического роста.

Литература

1. Официальная национальная статистика Республики Беларусь: оперативные данные / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by>

МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Кажуро Н.Я.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Каждый тип воспроизводства характеризуется своими пропорциями в распределении валового выпуска благ и услуг. При этом экономический рост вполне ассоциируется с понятием «экономическое развитие». Не случайно понятия эти часто рассматриваются как тождественные (синонимы). Но все же данные категории не являются тождественными в силу того, что между ними, несмотря на их близость, существуют принципиальные различия.

Экономический рост выступает как процесс, характеризующийся увеличением массы благ и услуг, нужных обществу. Структура и объем этих благ должны соответ-

ствовать структуре и объему складывающихся в стране личных и общественных потребностей. Он сопровождается расширением потребления всех ресурсов и выражается в приростных величинах: в виде роста продукции, доходов, услуг и т. д.

Существующая в настоящее время такая модель экономического развития признана мировым сообществом исчерпавшей себя. Это обусловлено тем, что данная модель наносит огромный (часто непоправимый) ущерб природной среде, т. е. среде обитания людей. К тому же она ведет к резкой дифференциации уровня жизни на-

селения разных стран, способствует развитию культуры и его силы.

Поэтому принято считать, что конечной целью развития мирового сообщества должен быть не экономический рост сам по себе, не темпы и размеры накопления материальных благ, а сам человек. При таком подходе цель производства должна состоять не в бесконтрольном росте общественного продукта ради удовлетворения постоянно растущих потребностей людей, а в обеспечении рациональных (разумных, жизненно необходимых) материальных и духовных потребностей человека. Основным показателем в таких условиях должно выступать увеличение реального валового внутреннего продукта, в т.ч. на душу населения.

В мировом сообществе назрел и объективно востребован переход к модели устойчивого экономического развития. Сейчас она выступает как новая глобальная стратегия, которая способна обеспечить выживание человечества. С общечивилизационной точки зрения, под устойчивым развитием понимается глобально управляемое развитие всего мирового сообщества с целью сохранения биосферы и существования человечества, его непрерывного развития. Устойчивым при этом может быть только мировое сообщество в целом, так как биосфера и ноосфера (греч. *noos* – разум) есть единый организм планеты Земля.

Концепция устойчивого экономического развития нашла отражение в разработанных по инициативе ООН и одобренных мировым сообществом следующих документах:

- Повестка дня на 21 век (принята конференцией ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 г.);
- Декларация тысячелетия (принята ООН в 2000 г.);
- Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию (принята на Всемирной встрече на высшем уровне по устойчивому развитию в Йоханнесбурге (ЮАР) в 2002 г.).

Данные документы призывают (но не обязывают) правительства всех стран мира осуществить переход к модели устойчивого развития своих экономик.

В связи с разработкой международным сообществом концепции устойчивого развития в Республике Беларусь в 1996 году была создана Национальная комиссия по устойчивому развитию, а в 1997 году была принята первая Национальная стратегия устойчивого развития (НСУР) на период до 2020 года. Она была одобрена правительством страны в соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь».

Согласно данной стратегии, главная стратегическая цель устойчивого развития Республики Беларусь – это:

- а) динамичное повышение уровня благосостояния;
- б) обогащение культуры, нравственности народа на основе интеллектуально-инновационного развития экономической, социальной и духовной сфер;
- в) сохранение окружающей среды для нынешних и будущих поколений.

Таким образом, общепринятое понятие «экономический рост» дополняется в современных условиях более совершенным понятием «устойчивое экономическое развитие». В отличие от первого последнее предусматривает объективную необходимость на современном этапе развития рационального сочетания не только экономи-

ческой, но и социальной, а также экологической сфер деятельности человека.

Анализ концепции устойчивого экономического развития предполагает использование системы показателей для трех основных звеньев национальной экономики, т. е. социальной, экономической и экологической сфер. Эти показатели могут быть измерены и сопоставимы в динамике. Следовательно, они дают возможность сравнения с аналогичными процессами в разных странах.

В системе мониторинга устойчивого развития Республики Беларусь предусматривается использование интегрального показателя устойчивого развития, который базируется на индексе развития человеческого потенциала (ИРЧП). Данный индекс рассчитывается по методике ООН на основе следующих показателей: 1) Долголетие. Он определяется как ожидаемая продолжительность предстоящей жизни при рождении (количество лет). 2) Достигнутый уровень образования. Он определяется как совокупный индекс: грамотности среди взрослого населения (вес две трети в совокупном индексе) и общей доли учащихся начальных, средних и высших учебных заведений (вес одна треть в совокупном индексе). 3) Уровень жизни. Он определяется на основе реального валового внутреннего продукта на душу населения (в долларах США по паритету покупательной способности). Таким образом, ИРЧП интегрирует на национальном уровне основные процессы устойчивого развития только в социальной и экономической сферах. В то же время процессы, происходящие в экологической сфере, он отражает недостаточно. Поэтому для определения интегрального показателя устойчивого развития при расчете ИРЧП используется также индекс, который характеризует состояние окружающей среды.

Данный показатель отражает объемы выбросов вредных веществ в расчете на единицу ВВП. Он показывает степень непосредственного воздействия вредных выбросов на здоровье человека, животный и растительный мир, а также характеризует уровень используемых технологий и эффективность экологозащитных мер страны.

Показатель объема выброса вредных веществ на единицу ВВП находится в обратной зависимости по отношению к показателю ИРЧП. Это означает, что меньший объем выбросов на единицу ВВП увеличивает показатель ИРЧП и, наоборот, высокий объем выбросов сокращает данный показатель.

Таким образом, при исчислении интегрального показателя устойчивого развития страны социальная, экономическая и экологическая сферы учитываются как равнозначные. ИРЧП может изменяться от нуля до единицы. Чем он ближе к единице, тем выше уровень и, напротив. Если значение ИРЧП равно или больше 0,800, то государство относится к категории стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала, а если менее 0,500, то – с низким. По этому показателю Республика Беларусь в международном рейтинге относится к странам с высоким уровнем развития человеческого потенциала.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. – Минск : Юнипак, 2004.
2. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь. – Минск: Белорусский Дом печати, 2011.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

Князькова В.С.

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

Характерной чертой современной науки является поиск фундаментальных законов совместного устойчивого развития сложных многоуровневых систем. Особое место в этом поиске принадлежит новому мировидению, создаваемому междисциплинарными подходами синергетики или нелинейной динамики, объясняющему принципы нелинейного синтеза при объединении систем, находящихся на разных стадиях развития с использованием нелинейных математических моделей, для комплексного учета возникающих процессов самоорганизации.

«Синергетика – современная теория самоорганизации, новое мировидение, связываемое с исследованием феноменов самоорганизации, нелинейности, неравновесности, глобальной эволюции, изучением процессов становления «порядка через хаос» (Пригожин), бифуркационных изменений, необратимости времени, неустойчивости как основополагающей характеристики процессов эволюции» [1, с. 618].

Термин «синергетика» был предложен в начале 70-х годов немецким физиком Германом Хакеном и быстро завоевал популярность. Сначала в него вкладывали простой и ясный смысл. Синергетика – это теория самоорганизации в системах различной природы. Она имеет дело с явлениями и процессами, в результате которых у системы – у целого – могут появиться свойства, которыми не обладает ни одна из частей. Поскольку речь идет о выявлении и использовании общих закономерностей в различных областях, то этот подход предполагает междисциплинарность. Последнее означает сотрудничество в разработке синергетики представителей различных научных дисциплин. По мнению многих исследователей одним из важнейших факторов, связывающих воедино теорию формирования и развития инновационных кластеров и синергетику является именно эта необходимость увязывания воедино при определении экономических показателей кластера разнообразных факторов его многоуровневой комплексной системы.

Самой общей методикой определения синергетического эффекта, по моему мнению, является методика С.А. Логвинова и В.В. Смирнова, описанная ими [2]. Они предлагают оценивать важность факторов и факторов-параметров на основе экспертного ранжирования. Чаще всего при ранжировании наиболее важным факторам присваивается значение, равное «1». В организациях с широким спектром различных видов деятельности и большим числом структурных подразделений (например, инновационные кластеры) синергетический эффект оценивается по уровню синергизма, возникающего между отдельными стратегическими сегментами. Эффект исчисляется как средневзвешенная величина на основе формулы [2, с. 108]:

$$C = \frac{\sum_{i=1}^n \bar{B}_i \beta_i}{\sum_{i=1}^n \beta_i},$$

где \bar{B}_i – средняя балльная оценка по i -му синергетическому фактору; β_i – весомость i -го синергетического фактора; n – количество синергетических факторов.

Определение весомости факторов и факторов-параметров, а также количественная оценка синергетического эффекта в инновационном кластере (как и в общем-то в организации, холдинге и пр.) производится в соответствии со следующим алгоритмом выполнения процедур [2, с. 108]: во-первых, ранжируются все основные факторы, влияющие на достижение синергетического эффекта в кластере; во-вторых, производится расчет суммы баллов S_i для каждого i -го фактора достижения синергетического эффекта; в-третьих, рассчитывается коэффициент конкордации W по Кендаллу; в-четвертых, производится проверка существенности коэффициента конкордации W по критерию Пирсона χ^2 ; в-пятых, рассчитываются весомости β_i каждого фактора с применением следующей формулы:

$$\beta_i = \frac{100}{\sum_{i=1}^n \frac{S_i}{S_i}}.$$

Описанная выше методика позволяет относительно точно и просто получать количественную оценку уровня синергетического эффекта и определять влияние отдельных факторов и факторов-параметров на общий уровень синергетического эффекта в кластере. Она также может с успехом применяться для оценки фактического синергетического эффекта при сложившихся (существующих) условиях функционирования кластера и дает возможность определять прогнозируемый синергетический эффект в случае принятия каких-либо управленческих решений.

Понятно, что данная методика служит базой для развития более подробных алгоритмов определения синергетического эффекта при создании и функционировании инновационных кластеров. С учетом важности данного феномена и теми возможностями развития экономического потенциала нашей страны, которые предоставляют кластеры, представляется экономически целесообразно активно использовать эти возможности при планировании и прогнозировании социально-экономического развития Республики Беларусь.

Литература

1. Грицанов, А. А. Синергетика / А. А. Грицанов, К. Н. Мезяная // Новейший философский словарь / сост. А. А. Грицанов. – Минск : Изд-во В.М. Скакун, 1998. – 896 с.
2. Логвинов, С. А. Позитивная синергетика при достижении стратегических целей организации / С. А. Логвинов, В. В. Смирнов // Экономические науки. – 2010. – № 11. – С. 106–110.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ – ПРОДУКТ АДЕКВАТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И КОНКУРЕНТНОЙ ЭКОНОМИКИ

Коваленко А.В.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Современное состояние рыночных институтов в нашей стране не обеспечивает восприимчивости субъектов хозяйствования к современной технологии и технике производства. Это ставит под сомнение инновационный прогресс в белорусской экономике. Представляется, что основная причина такого положения кроется в негативном отношении общества к рыночным институтам, которое базируется на устаревших подходах и оценках, а принципы государственной экономической политики выстраиваются на основе идеологических и теоретических догм, заложенных в основание экономической науки в период тотального государственного контроля над обществом. Следствием таких подходов является выхолащивание содержательных основ рыночной системы взаимодействия хозяйственных субъектов и абсолютизация ее формальных черт.

А между тем именно рынок представляет собой наиболее адекватную целям современного общества систему общественной оценки. Общественный характер оценки является здесь не просто реальностью, с которой вынужден считаться каждый индивид. Меновая стоимость, реализуемая посредством рыночного взаимодействия, представляет собой, с одной стороны, субстанцию общего порядка, т. е. она является каждому индивиду как не зависящая от него объективная реакция общества на его деятельность. С другой стороны, меновая стоимость – это результат закономерного и естественного развития индивидуальных мотивов людей, результат их стремления к материальному благополучию. Таким образом, рыночный механизм обеспечивает реализацию мотивов каждого индивида на основе объективной оценки результатов его деятельности. И только в том случае, если эта деятельность обеспечивает общественно полезные результаты, индивид может рассчитывать на реализацию своих интересов. Конечно, механизм рыночной оценки не безупречен, и объективная оценка достигается в полной мере при отсутствии дефектов рынка. Однако это мало что меняет в сути вопроса, потому что, во-первых, использование какой бы то ни было другой системы оценки, делает ее объективность еще более сомнительной и, во-вторых, государственное регулирование, если такое регулирование достаточно адекватно, должно быть способным выявить причину дефекта и преодолеть его.

Такой подход, с нашей точки зрения, является достаточно конструктивным и демонстрирует подлинное место экономической науки в общественной жизни. Он позволяет точно определить роль и содержательные формы административного регулирования в системе экономических отношений. Ведь регулирование не может и не должно подменять механизм оценки. Меновая стоимость, являясь результатом рыночного взаимодействия экономических субъектов, в принципе не может быть результатом субъективной оценки. В противном случае она теряет свою общественную специфику, что порождает отношения качественно иного толка. «Каждый индивид

обладает общественной мощью в форме вещи. Отнимите эту общественную мощь у вещи – вам придется дать ее одним лицам как власть над другими лицами» [1, 100].

Адекватная роль государства, как системы регулирующих органов, в современной хозяйственной жизни сводится в первую очередь к обеспечению эффективного функционирования механизма общественной оценки. Государство является как бы механиком, осуществляющим профилактику, ремонт и восстановление неработающих частей рыночного механизма. «Главная его функция, – писал Милтон Фридмен, – должна состоять в том, чтобы защитить нашу свободу, как от недругов, так и от наших сограждан: поддерживать закон и порядок, обеспечивать выполнение договоров между частными лицами и поощрять конкурентные рынки» [2, 22].

Ориентирами, позволяющими оценивать адекватность форм государственного регулирования требованиям экономического развития, как раз и призваны стать идеальные теоретические построения. Эти модели следует рассматривать, как своего рода индикаторы, показывающие, насколько приближает нас к состоянию эффективности экономической политика.

Но государство, будучи политическим институтом, традиционно является носителем отношений господства и подчинения. Этот «политический менталитет» достаточно часто не позволяет реализовать в современных условиях и без того чрезвычайно сложные функции институтов государственной экономической политики. И тогда дефекты «политического рынка» неизбежно порождают дефекты в оценке результативности экономической деятельности и способствуют их воспроизводству. Речь здесь идет не только и не столько о механизмах формирования органов власти, но и о создании системы действенного общественного контроля над их деятельностью. Поскольку «уверенность в том, что полученная в результате демократической процедуры власть не может породить произвола, ничем не подкрепляется; подразумеваемое здесь противопоставление абсолютно неверно: от произвола власть сдерживает не ее источник, а ограничения» [3, 209]. Любая власть, не поставленная в юридически определенные рамки эффективно действующими общественными институтами, рассматривает конкуренцию как препятствие для собственной экспансии, неизбежно ограничивает ее и, тем самым, объективно тормозит экономический прогресс. Но когда наука ложится в основание экономической политики, власть становится всего лишь инструментом последней, перестает быть самоцелью.

Литература

1. Маркс, К. Экономические рукописи 1857–1859 годов / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т. 46. – Ч. 1.
2. Фридмен, М. Капитализм и свобода (отрывки из книги) / М. Фридмен // ЭКО. – 1991. – № 7. – С. 15–24.
3. Хайек, Ф.А. Дорога к рабству / Ф.А. Хайек // Новый мир. – 1991. – № 7. – С. 177–230.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Козик Л.В.

Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Основой модернизации в Республике Беларусь является формирование устойчивой инновационной экономики. «Последнее является общей тенденцией развития ведущих экономик мира и глобальной тенденцией мирового экономического роста» [6, с. 49]. В этом отношении наша страна отстает от развитых и наиболее динамичных развивающихся стран, экономический курс на модернизацию скорее декларирован. Практика функционирования современных смешанных и переходных социально-экономических систем в условиях устойчивого инновационного развития требует усиления исследовательского внимания к проблемам государственной формы собственности. Применительно к белорусской экономике это связано не только с тем, что доля государственных предприятий и предприятий с долей государственной собственности составляет около трети всех предприятий [2], и государство не откажется от своей собственности, поэтому идет поиск путей коммерциализации этих предприятий, но также и с тем, что влияние государства на социально-экономическую жизнь значительно, так как за ним закреплен широкий спектр социальных функций, что предполагает поиск путей повышения эффективности реализации этих функций [3, с. 26].

Для эффективного преобразования государственной собственности необходимо создать соответствующую институциональную среду, под которой понимается изменение формальных и неформальных условий хозяйственной деятельности [4]. К *формальным институциональным изменениям* относят разработку и применение законодательства, соответствующего рыночным условиям хозяйствования, применение новых «писанных правил». Это предполагает изменение законодательных актов, которые приводят к повышению эффективности государственной собственности и развитию иных форм собственности, формированию новых организаций рыночного типа, а также созданию новой системы управления хозяйственной деятельностью. К *неформальным институциональным изменениям* относят трансформацию неформальных правил (неписаных норм, традиций). Современные институциональные теории представляют связанными формальные и неформальные институты. Изменения законодательных норм, легитимность и равенство разных форм собственности, приводят в долгосрочном периоде к формированию позитивного восприятия новых форм собственности и новых хозяйственных отношений, что является актуальным для стран с переходной экономикой, в которых сформировалось настороженное отношение к частной форме собственности.

Преобразование государственной собственности целесообразно, учитывая специфический характер категории, рассматривать на двух уровнях: макроуровне

(предоставление государством общественных благ и ограничение отрицательных экстерналий, оперативное государственное управление) и микроуровне (предприятия государственной формы собственности и предприятия, доля собственности которых находится у государства). На макроуровне государственная собственность – это «собственность особого рода, «уполномоченную обществом», то есть конституционно оформленную систему отношений между субъектами – представителями государства (органами государственного управления) и всеми другими членами общества по поводу реализации данными представителями государственного аппарата соответствующих властных полномочий, осуществления от имени общества властных функций» [1, с. 54]. Главная цель ее преобразования состоит в том, чтобы обеспечить не абстрактную, а действительную связь государства и общества, способствуя возникновению и закреплению многообразных форм и способов взаимодействия граждан, создавая равные условия ведения бизнеса, поддерживая превращение своих граждан в собственников в юридическом и экономическом смысле, гарантируя защиту их интересов и прав. Необходимы институциональные изменения, которые разрешат проблему взаимодействия государственной и негосударственных форм собственности. То есть требуется создание таких условий, при которых все формы собственности будут демонстрировать высокую социальную эффективность в рамках единой системы собственности, где разные формы собственности будут не только занимать конкретные ниши, но и взаимно обуславливать друг друга. Создание такой среды предполагает снижение негативных последствий возможных «институциональных ловушек» [5] и преодоление структурной асимметричности. На микроуровне основным направлением преобразований является дальнейшая реструктуризация предприятий государственной формы собственности. Приоритетным направлением выступает разгосударствление собственности, ее приватизация. Условием приватизации должны стать развитие и государственная защита всех «условно-делегированных форм реализации собственности» [3, с. 63]. Главный эффект здесь достигается не столько сменой собственника, сколько серьезной сменой режима хозяйствования.

Литература

1. Собственность в системе социально-экономических отношений: Теоретико-методологические и институциональные аспекты / Т.А. Будюк [и др.] ; под ред. В. И. Жукова. – М. : РГСУ, 2005. – 408 с.
2. Институциональные преобразования. – [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2012_12/03.pdf. – Дата доступа : 20.10.2013.

3. *Медведев, Е.К.* Категории теории собственности (очерки методологии) / Е.К. Медведев. – Серия: «Политэкономика», приложение к журналу «Право и экономика». – Минск, 2000. – 132 с.
4. *Олейник, А.Н.* Институциональная экономика. Издержки и перспективы реформ в России / А.Н. Олейник [Электронный ресурс]. – 2004. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/796/640/1219/005Olejnik.pdf> – Дата доступа : 28.02.2014.
5. *Полтерович, В.М.* Институциональные ловушки: есть ли выход? / В.М. Полтерович // *Общественные науки и современность.* – 2004. – № 3. – С. 5–16.
6. *Ремезова, И.С.* Инновационное развитие экономики России / И.С. Ремезова // *Вопросы экономики и права.* – 2011. – № 4. – С. 49–55.

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Колесникова И.И.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Формирование в современном мире инновационно-технологического уклада, становление и рост которого определяют экономическую динамику, вызывает необходимость трансформации национальных экономик. При этом информационная сфера становится системообразующим фактором жизни общества, информационно-коммуникационным технологиям отводится роль одного из важных инструментов социально-экономического процесса.

Во все сферы жизнедеятельности общества активно внедряются современные информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). В связи с этим особую значимость приобретает анализ сектора ИКТ, который позволяет оценить эффективность информационного обеспечения общества.

В настоящее время существует несколько международных рейтингов, которые прямо или косвенно характеризуют уровни развития информационно-коммуникационных технологий и зрелости инструментов электронного государства в различных странах мира.

В Республике Беларусь в последние годы наблюдаются достаточно высокие темпы развития информационно-коммуникационной инфраструктуры, что позволяет обеспечить создание благоприятной среды для оказания широкого спектра электронных услуг, формирования государственных информационных ресурсов и доступ к ним на всей территории республики.

Индекс развития информационно-коммуникационных технологий – это комбинированный показатель, характеризующий достижения стран мира с точки зрения развития информационно-коммуникационных техно-

логий. Он разработан на основе показателей, которые касаются доступа к ИКТ, их использования, а также практического знания этих технологий населением страны. По оценке Международного союза электросвязи (МСЭ), в 2012 г. по показателю «индекс развития ИКТ» из 157 рейтинговых позиций Республика Беларусь занимает 41-е место. Согласно докладу «Измерение информационного общества, 2013», Республика Беларусь в 2012 году оказалась в десятке наиболее динамичных стран по темпу изменения места в рейтинге ИКТ – страна увеличила свое место в рейтинге за год на 5 позиций (с 0,49 до 0,609). Из постсоциалистических государств самое высокое место в рейтинге ИКТ занимает Чешская Республика (34-е), Польша (37-е), Хорватия (38-е).

Разрабатываемый раз в два года показатель уровня развития электронного правительства в странах – членах ООН включает оценку следующих компонентов: электронные услуги и сервисы, предоставляемые органами власти, информационно-коммуникационная инфраструктура и развитие человеческого капитала. В целом страны Восточной Европы, в том числе и Республика Беларусь, улучшили показатели развития электронного правительства в среднем на 16 %. Однако большинство государств региона не смогли удержать итоговое значение рейтинга, за исключением Российской Федерации и Республики Беларусь. В 2011 г. Беларусь была названа «динамичной страной» и вошла в топ-10 экономик с наибольшим изменением значения субиндекса доступа (табл. 1).

Индекс экономики знаний (KEI), разрабатываемый по методике Всемирного Банка, включает в себя равнозначных 4 субиндекса – качества образования,

Таблица 1 – Динамика развития Беларуси в области ИКТ, 2012 г.

Рейтинг	Организация, проводящая рейтинг	Позиция по итогам последнего рейтинга	Позиция по итогам предыдущего рейтинга	Итоги
Индекс развития электронного правительства	ООН	61	64	+3 позиции (стабильный рост)
Индекс развития ИКТ	МСЭ	41	46	+5 позиций (стабильный рост)

Таблица 2 – Динамика показателей экономики знаний Беларуси

Год	Рейтинг	КЕИ	КИ	Индекс экономического и институционального режима	Индекс качества образования	Индекс инновационной деятельности	Индекс ИКТ
2012	59	5,59	6,62	2,50	5,70	7,37	6,79
2005	70	4,89	6,05	1,39	5,23	7,51	5,41

инновационной деятельности, ИКТ, экономического и институционального режима. Первые три субиндекса образует индекс знаний (КИ). Согласно отчету ВБ за 2012 г., Республика Беларусь занимает 59 место в рейтинге (индексы КЕИ и КИ составляют 5,59 и 6,62 соответственно). По сравнению с 2000 г. ее рейтинг в индексе КЕИ вырос на 11 позиций, так что Беларусь вошла в десятку стран с наиболее динамично развивающейся экономикой знаний. Наиболее успешным субиндексом Беларуси является индекс инновационной деятельности [4] (табл. 2).

В настоящее время в Республике Беларусь в рамках реализации Национальной программы ускоренного развития услуг в сфере ИКТ [1] реализуется целый комплекс мероприятий, направленных на дальнейшее поступательное развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры, электронного правительства, электронного здравоохранения, электронного обучения

и развития человеческого капитала. Основным результатом успешной реализации Национальной программы станет повышение к 2015 г. позиций Республики Беларусь в рейтинге государств по системам оценок МСЭ и ООН и вхождение в тридцатку ведущих стран.

Литература

1. Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 годы, утв. пост. Совета Министров Республики Беларусь от 28.03.2011 г. № 384.
2. Информационное общество в Республике Беларусь : стат. сб. // Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – 107 с.
3. Измерение информационного общества 2013 г. [Электронный ресурс. – Режим доступа : // <http://www.itu.int/go/mis2013>.
4. Беларусь в Индексе экономики знаний и Индексе знаний. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://scienceportal.org.by/news/f4d0b5733f948897.html>.

СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПАХОТНЫХ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Колосов Г.В.

Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь

Увеличение валового выхода наиболее рентабельных культур с единицы площади при одновременном сокращении производственных затрат и повышении плодородия почв объективно может быть достигнуто за счет оптимизации их размещения по рабочим участкам пахотных земель сельскохозяйственных организаций, т. е. организации систем севооборотов в хозяйствах.

Проведение широкомасштабных кадастровых обследований обрабатываемых земель сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь позволяет иметь всестороннюю информацию об их количественном и качественном состоянии. Ее системное использование позволяет значительно повысить научную обоснованность ежегодного размещения сельскохозяйственных культур и конечную эффективность их возделывания.

Осуществляемая до настоящего времени кадастровая оценка земель по своему содержанию является экономической и используется для различных целей, включая оптимизацию размещения посевов сельскохозяйственных культур. При этом оптимизация, осу-

ществляемая на основе предлагаемых показателей, на практике далеко не всегда приводит к желаемым результатам. Поскольку в синтезирующих показателях, использующихся до настоящего времени, при оптимизации наряду с получаемым эффектом в виде урожая сельскохозяйственной культуры и затратами на ее производство абсолютно не учитывается влияние оказываемое на состояние главного средства производства – земли, это закономерно приводит к значительному снижению плодородия эрозионноопасных почв с течением времени. Особенно сильно данный аспект проявился на мелиорированных землях Белорусского Полесья, являвшихся в свое время «житницей» Беларуси. Наряду с экологической составляющей описанной проблемы, несомненно, присутствует экономическая компонента. Так, на землях, частично утративших свое плодородие, в обозримом будущем будет постоянно недополучаться определенный объем сельскохозяйственной продукции, что в экономическом смысле можно определить как ежегодный ущерб.

Таким образом, применение на практике сельскохозяйственными организациями указанных интегрированных показателей обеспечивающих учет физических и агрохимических свойств почв позволит не допустить потери питательных элементов, а, следовательно, предотвратить будущие затраты на восстановление их плодородия. Это объективно позволит улучшить экономические результаты деятельности растениеводческой отрасли при одновременном повышении плодородия пахотных земель.

В ходе наших исследований была разработана методика организации эколого- и экономически эффективного использования пахотных земель, в том числе в условиях развития почвенной эрозии на основе энергетического подхода [1]. Особенностями методики является то, что в ней стоимостные показатели, подверженные влиянию инфляции и девальвации национальной валюты (особенно в нынешних условиях проявления экономических кризисов) заменены энергетическими. Применение стабильной системы показателей при оценке эффективности размещения культур по рабочим участкам на наш взгляд имеет принципиальное значение. Поскольку план размещения посевов может составляться на длительный срок, объективно не возможно достоверно определить будущее изменение цен на сельскохозяйственную технику, горюче-смазочные материалы, семена, удобрения, средства химической защиты, продукцию растениеводства и другие параметры, которые необходимо принимать во внимание в процессе оценки вариантов проектных решений.

В качестве достоинств разработанной методики по сравнению с существующими можно выделить следующие:

- возможность представить производство продукции растениеводства, как систему, на «входе» и «выходе» которой используются соизмеримые, в энергетических единицах, величины, что исключает влияние факторов рыночной конъюнктуры и делает ее актуальной для применения в течение продолжительного периода времени;
- включение в методику оценки показателей, характеризующих прогнозное изменение состояния почвенного плодородия, позволяет привнести экологическую составляющую в итоговый показатель экономической эффективности;
- применение таких показателей как балл плодородия земель и поправочный коэффициент за влияние предше-

ственника на урожайность культуры, что дает возможность учета пригодности почв для возделывания сельскохозяйственных культур и соблюдения фитосанитарных требований.

Следует отметить, что вследствие сложности методики расчета для упрощения ее практического применения нами на платформе Microsoft Excel разработан комплекс компьютерных программ, позволяющих на основе полученной в ходе кадастровых обследований информации рассчитать показатели прогнозной эколого-экономической эффективности возделывания сельскохозяйственных культур по рабочим участкам, ранжировать последние с учетом влияния предшественников, а также ежегодно размещать посевы с учетом фитосанитарных и противоэрозионных требований.

Особенность описанной выше методики заключается в том, что объектом оценки может быть не только рабочий участок пахотных сельскохозяйственной организации, но и обрабатываемые земли административных районов в целом [2]. Так при условии обобщения ряда показателей (характеризующих плодородие, местоположение, технологические и агрохимические свойства земель сельскохозяйственных организаций) посредством вычисления их средневзвешенных по площади значений появляется возможность оценки эколого-экономической эффективности возделывания основных сельскохозяйственных культур по административным районам. Данные такой оценки могут быть использованы в качестве вспомогательных при обосновании их специализации, а также для совершенствования государственной системы поддержки сельского хозяйства. Использование результатов оценки для зонирования обрабатываемых земель сельскохозяйственных организаций районов Брестской области по эффективности возделывания основных сельскохозяйственных отражено на рисунке (с. 44).

Литература

1. Колосов, Г.В. Методика эффективного использования сельскохозяйственных земель при противоэрозионной организации территории / Г.В. Колосов // Аграрная экономика / редкол.: В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск, 2011. – № 4. – С. 30–40.
2. Колосов, Г.В. Анализ эффективности возделывания основных сельскохозяйственных культур по районам Брестской области / Г.В. Колосов // Земля Беларуси. – 2010. – №4. – С. 21–27.

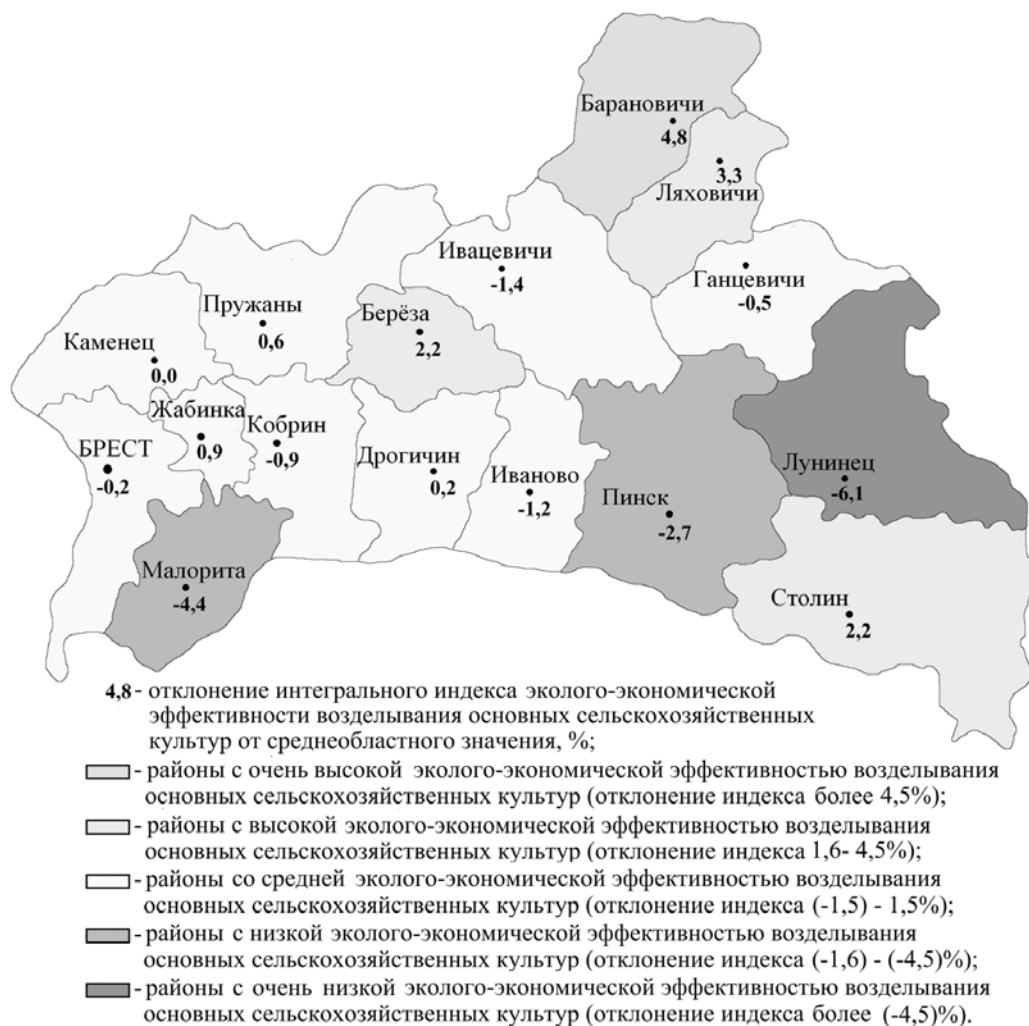


Рисунок – Зонирование пахотных земель сельскохозяйственных организаций районов Брестской области по эколого-экономической эффективности возделывания основных сельскохозяйственных культур

ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Лацкевич Н.В.

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель, Республика Беларусь

Бракоренко М.С.

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель, Республика Беларусь

Развитие туризма оказывает положительное влияние на национальную экономику Республики Беларусь. Прежде всего это связано с «невидимой торговлей», «невидимым экспортом», что обеспечивает доход страны, за счет потребления иностранными туристами продукции, товаров и услуг организаций-резидентов Республики Беларусь.

Туристский баланс Гомельской области является отрицательным, поскольку несмотря на огромный по-

тенциал, в области слабо разработаны экскурсионные маршруты, практически отсутствуют маркетинговые и инвестиционные программы, а работа местных туристических агентств в основном направлена на заграничные туры. Для туристского комплекса Гомельского региона характерен дефицит интереса к региональным достопримечательностям. Как следствие – резкое преобладание выездного туризма в общей структуре пото-

ков. Среди мотивов путешествий за пределы области одно из первых мест наряду с познавательными и деловыми занимает необходимость в оздоровлении, вызванная радиоактивным загрязнением территории области в результате аварии на Чернобыльской АЭС.

Актуальность проблемы обусловлена тем, что белорусский туризм (региональный в том числе) в настоящее время не является фактором экономического роста. Положительный эффект для регионов в случае развития туристской сферы состоит в возможности получения инвестиций, создании новых рабочих мест, развитии инфраструктуры региона.

Огромная проблема, стоящая на пути развития туризма в Беларуси, – это уровень сервиса отечественных гостиниц, существующая в них ценовая дискриминация (по гражданству), от которой уже отказались Россия и Украина, отсутствие сезонных скидок. Уровень сервиса белорусских гостиниц низкий и для обслуживания иностранных гостей пригодны далеко не все средства размещения. Их руководители видят выход в обязательной сертификации белорусских отелей с установлением стандартов гостеприимства, принятых в международной практике для каждого класса отелей. Не менее важные «человеческие» проблемы – это отсутствие на автомобильных трассах достаточного количества обустроенных туалетов и точек питания, указателей стоянок для туристических автобусов и такая «мелочь», как отсутствие так называемой «точки окончания экскурсии» – места, где можно было бы оставить туриста, чтобы он с пользой для себя и страны оставил свои деньги. В большинстве туристических столиц – это пешеходные торговые улицы с сувенирными лавками, магазинами и небольшими кафе.

Туризм – это отрасль, где тесно переплетаются интересы и проблемы более 20 сфер экономики (объекты размещения, питания, транспорт, визовый режим, состояние объектов показа и другое).

На территории Гомельской области туристические и экскурсионные услуги населению оказывают более 130 организаций различной формы собственности и ведомственной подчиненности, в том числе 81 туристическая организация.

В целом, культурно-исторический потенциал Гомельщины значителен. В государственный список историко-культурных ценностей Республики Беларусь включен

871 объект области: памятники архитектуры, археологии, истории и культуры, народные традиции и обряды. Создается унифицированная информационная база данных историко-культурных ценностей области.

Важным положительным фактором развития туризма области является то, что через Гомельскую область проходят важные транспортные магистрали, размещены крупные железнодорожные узлы. Огромной популярностью пользуются санатории, оздоровительные базы. В области многие предприятия работают с иностранными партнерами, инвесторами, которые также являются потенциальными «потребителями» туристического продукта.

Далеко за пределами региона известны международные фестивали «Сожский хоровод» (г. Гомель), «Славянские театральные встречи» (г. Гомель), «Зямля пад белымі крыламі» (г. Мозырь), «Берагіня» (Октябрьский район), «Зов Полесья» (Петриковский район). Традиционным стало проведение в Ветковском районе открытого районного праздника народного творчества «Траецкі карагод на Веткаўшчыне». В Гомельском районе проводится конкурс-фестиваль фольклора «Ад прадзедаў спакон вякоў». Добрушский район славится праздником «Спасаўскі кірмаш». В рамках фестиваля «Грай, гармонік» Ельский район проводит конкурс подворий «Ельщина хлебосольная». Ежегодно проходят в Житковичском районе ярмарка народного творчества «Міхайлаўскі кірмаш», «Традиции и современность» в Кормяном районе, в Лельчицком – обрядовая ярмарка «3 рога ўсяго многа», в Рогачёве праздник «3 народных крыніц», «Традыцыйныя плыні Чачэршчыны».

Факторами развития туризма и экскурсионной деятельности Гомельского региона являются его выгодное транспортно-географическое положение, существенный экскурсионный потенциал. В работе средств размещения следует обратить внимание на приоритетное развитие маломестных гостиниц, расположенных в удобном географическом положении. Развитие внутреннего туризма возможно в двух направлениях: уикэндное (с дифференцированным подходом); длительное (что подтверждает анализ работы средств размещения). Для привлечения туристов в регионе необходимо создавать современную инфраструктуру отдыха и развлечений на основе природных, исторических, культурных достопримечательностей, которыми богата Гомельщина.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА

Милошевская Е.В.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Сегодня место и роль страны в мировом сообществе, жизненный уровень населения, обеспечение национальной безопасности во многом зависят от эффективности

выхода экономики на инновационный путь развития. Приоритетность инновационного пути развития ставит правительство перед выбором: источника инноваций,

широты (в отраслевом аспекте) технологического развития, приоритетных отраслей.

К выбору источника инноваций видится целесообразным подходить с точки зрения уровня технологического развития государства. Если изначально страна находится на низкой ступени технологического развития, то альтернатив импорту технологий для нее нет. При этом следует понимать, что процесс технологического развития не является мгновенным и бесплатным, он также не распространяется автоматически, даже при заимствовании существующих технологий. Как следствие, по мере приближения страны к мировому уровню развития, целесообразно разрабатывать также и отечественные инновации на основе собственного инновационного потенциала. Вместе с тем иметь самостоятельную инновационную систему, затрагивающую весь спектр технологических разработок, затруднительно для любого государства. Приемлемым выходом является активное сотрудничество с другими государствами посредством включения в мировые интегрированные инновационные системы. Нужны совместные производства и исследования, обмен персоналом, перекрестное патентование, совместные публикации, покупка оборудования и т. д. Таким образом, импорт технологий и собственные инновации являются, скорее, не альтернативой, а взаимным дополнением.

По поводу широты технологического развития необходимо отметить, что, с одной стороны, полезным является развитие отдельных отраслей и производств, т. е. реализация решающей более острые их проблемы селективной инновационной политики. С другой стороны, в долгосрочном периоде такая политика может вызвать отставание технологического уровня других сфер, провоцируя разрыв между звеньями экономики. С этой точки зрения, целесообразно равномерное технологическое развитие всех отраслей экономики – реализация горизонтальной инновационной политики. Однако такая политика более дорогостоящая. На практике это предопределяет выбор в пользу селективной инновационной политики, что ставит правительство перед очередным выбором: какие отрасли технологически развивать?

Целесообразным считается развивать высокотехнологические отрасли национальной экономики. При этом следует учитывать, насколько сильно они завязаны на национальных инновационных структурах:

– если высокотехнологические отрасли тесно связаны с иностранными партнерами, то положительный эффект для страны базирования ограничится лишь налоговыми поступлениями в государственный бюджет и высокой заработной платой работников отрасли;

– если высокотехнологические отрасли тесно связаны с другими национальными производствами и отраслями, то будут иметь место положительные экстерналии (мультипликационные внешние эффекты) – фирмы обучаются новому не самостоятельно, а во взаимодействии со своими поставщиками, покупателями, конкурентами и т. д. Наличие таких взаимосвязей обеспечивает увеличение объемов производства и его эффективности в окружающих отраслях, а также проявляется в общем ускорении темпов научно-технологического

прогресса. Именно этот вариант является более предпочтительным для успешного инновационного развития экономики.

Как правило, высокотехнологические отрасли – это молодые отрасли, которые нужно развивать «с нуля», а затем поддерживать. Речь идет о политике «защиты молодой отрасли». Защита молодой отрасли эффективна, только если стимулирует фирмы инвестировать в развитие своей конкурентоспособности. Однако зачастую защитные меры порождают иждивенческие настроения и искажают экономические стимулы хозяйственной деятельности: главной целью деятельности фирмы становится не прибыль, а государственная помощь. Преодолеть данную дилемму возможно путем усиления внутренней конкуренции, регулирования цели деятельности фирмы, вывода ее на экспортные рынки, где она будет вынуждена конкурировать. Важно также понимать, что не обязательно стремиться к производству и экспорту продукции определенных молодых высокотехнологических отраслей, целесообразно расширять использование прогрессивных технологий во всех отраслях, включая традиционные. Последние также могут быть прибыльными и конкурентоспособными, если будут использовать передовые технологии.

Вышесказанное позволяет сформулировать рекомендации для успешного инновационного развития Республики Беларусь. Ввиду отсутствия богатых запасов природных ресурсов, внутренних и внешних источников инвестиций, республика может стимулировать экономический рост только за счет технологического развития. Обладая на данный момент достаточно высоким уровнем человеческого капитала и относительно низкой его ценой, Беларусь имеет потенциал для развития наукоемких производств и отраслей. Перечень таких отраслей существует («Комплексный прогноз научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2001–2020 годы»), однако он слишком широк, что затрудняет его выполнение для такой малой страны. Поэтому государству необходимо активнее развивать институциональную систему инновационного комплекса, стимулировать инновационную деятельность как в плане создания новых технологий, так и в плане освоения, диффузии уже созданных. Наиболее перспективным видится тесное научно-техническое сотрудничество в рамках союза Беларуси, России и Казахстана, а также СНГ.

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БЕЛОВЕЖСКОГО РЕГИОНА НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ

Неверов А.В.

Белорусский государственный технологический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Масилевич Н.А.

Белорусский государственный технологический университет, г. Минск, Республика Беларусь

В мире все возрастающее внимание уделяется практической реализации концепции устойчивого развития. В нашей стране в 2004 г. принята Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г., которая содержит основные направления экологической политики, в том числе «сохранение биологического разнообразия, природных ландшафтов, естественных экологических систем путем развития сети особо охраняемых природных территорий» [1]. Национальная стратегия является основным документом, выражающим концепцию региональной экологической политики и механизма ее реализации.

Однако до настоящего времени как в нашей стране, так и за рубежом практически отсутствует системный подход к постановке и решению проблемы развития экологической экономики на региональном уровне, непосредственно увязанной с сохранением биоразнообразия. В практике функционирования особо охраняемых природных территорий (ООПТ) имеют место лишь целенаправленные действия природоохранного характера, которые не всегда учитывают интересы местного населения.

Главная концептуальная линия формирования новой экономики на базе ООПТ – нахождение компромисса между долгосрочными экологическими целями сохранения биоразнообразия и текущими социально-экономическими интересами местного населения. В такой постановке проблема регионального устойчивого природопользования и ее решение являются пионерными.

В условиях потери биоразнообразия в глобальных масштабах особую актуальность приобретает реализация концепции устойчивого развития Беловежского экологического региона для сохранения уникальных первобытных лесов Европы и повышения уровня благосостояния местного населения.

В ходе выполнения международного проекта «Сохранение биологического разнообразия лесов Беловежской пушчи» (1992 г.) была выдвинута концепция Беловежского экологического региона (БЭР), в который входит Беловежская пушча и территория, оказывающая наибольшее воздействие на экологическое состояние лесов Национального парка и одновременно формирующая свою специализацию и весь социум под влиянием последнего.

Одним из приоритетов Беловежского экологического региона было определено развитие рекреационно-туристического сервиса на основе экологически чистого сельского и промышленного хозяйства, что позволит иметь стабильную экономическую и социальную базу для разрешения существующих противоречий между интересами Национального парка и местного населения [2].

Современное состояние природных комплексов Национального парка, его статус Всемирного природного наследия человечества определяют необходимость

решения следующих взаимосвязанных приоритетных задач: усиление процесса абсолютного заповедания и восстановление нарушенного человеком естественного равновесия между элементами экосистем; создание благоприятной экосоциальной среды в Беловежской пушче и Беловежском экологическом регионе на основе развития эколого-ориентированной высокоэффективной региональной экономики с выраженной туристической специализацией и развитой социально-рекреационной инфраструктурой. Развитие туристического бизнеса целесообразно осуществлять в двух направлениях: агротуризм в сельской местности и экологический туризм международного уровня на территории, прилегающей к национальному парку [3, с. 129].

Основное содержание концепции устойчивого развития Беловежского экологического региона составляет идея инновационного развития, основанная на социально-экономической эффективности использования его природного потенциала и трансграничном сотрудничестве в области сохранения биоразнообразия, туристической деятельности и управления территорией Всемирного наследия «Беловежская пушча». Наиболее важная проблема БЭР – экологизация региональной экономики. Концепция устойчивого развития БЭР может выступить основой преобразовательного процесса, направленного на формирование экологоориентированной региональной экономики, основную специализацию которой определяет развитие туристической деятельности.

Для разработки программы инновационного развития БЭР на основе ускоренного развития туристической деятельности и роста культурного потенциала региона необходимы: концепция и стратегия развития БЭР; методология формирования региональной эколого-экономической политики применительно к ООПТ; социально-экономическая и экологическая оценка регионального развития; оценка природного капитала и ориентировочной стоимости поддержания экологического равновесия и экологизации хозяйства БЭР.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/nacionalnaya-strategiya>. – Дата доступа : 30.01.2014.
2. Региональная программа ПРООН по развитию управленческого потенциала в области охраны окружающей среды. Экологически устойчивое развитие региона Беловежская пушча: совмещение охраны природы и устойчивого развития. 2003. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://un.by/pdf/PD_belpuscha.pdf. – Дата доступа : 30.01.2014.
3. Бамбиза, Н.Н. Экономический механизм сохранения биоразнообразия Беловежской пушчи / Н. Н. Бамбиза; под. ред. А.В. Неверова. – Брест : Альтернатива, 2009. – 140 с.

ИСТОЧНИКИ МОДЕРНИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Онышко С.В.

Национальный университет Государственной налоговой службы Украины, г. Ирпень, Украина

Согласно рейтингу Всемирного экономического форума по индексу глобальной конкурентоспособности среди 139 стран Украина в 2007–2011 гг. теряла позиции и занимала соответственно 73, 72, 82, 89, 82 места. К числу ключевых ограничений и рисков, которые формируют диспропорции в развитии экономики Украины, следует отнести неэффективную структуру экономики и отсутствие существенных инновационных преобразований.

Уровень инновативности экономики Украины, как мера влияния результатов науки и их внедрения на экономический рост, находится в пределах 10–12 % при начальной границе – 40 %. Хотя по количеству научных работников Украина продолжает занимать одно из ведущих мест в мире, результаты научных исследований существенно не влияют на развитие производства. Удельный вес предприятий, которые внедряют инновации, составляет 8–14 % их общего количества, а объем реализованной инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции не превышает в среднем 6 %.

Сегодня одна из главных структурных проблем украинской экономики – технологическая многоукладность производства с преобладанием низких технологических укладов. Анализ статистики добавленной стоимости по отраслям промышленности свидетельствует, что она создается главным образом за счет технологий, заложенных в третьем технологическом укладе, что в развитом мире приходилось на довоенные годы. В Украине за счет высокотехнологических производств формируется менее 6 % ВВП, в то время, как в мире – 70–85 % ВВП.

В свете построения в Украине инновационной экономики особую значимость приобретает задача адекватных механизмов концентрации капитала и их инвестиционной направленности в инновационные сферы. Сегодня распределение денежных потоков и инвестиций в Украине в разрезе технологических укладов подтверждает его неэффективность (таблица).

Таблица – Распределение денежных потоков в Украине в 2012 г. (%) [2]

Показатели	Технологические уклады			
	3-й	4-й	5-й	6-й
Объем производства продукции	57,9	38,0	4,0	0,1
Финансирование научных разработок	6,0	69,7	23,0	0,3
Расходы на инновации	30,0	60,0	8,6	0,4
Инвестиции	75,0	20,0	4,5	0,5
Капитальные вложения на техническое перевооружение и модернизации	83,0	10,0	6,1	0,9

Процессы экономического развития в Украине продолжают осуществляться при недостаточной капитализации реального сектора и дефиците финансового состо-

яния производств. Исключительная способность финансового рынка влиять на инвестиционные процессы в реальной действительности не была реализована. По показателю «уровень развития финансового рынка» Украина занимает 116-е место в рейтинге за индексом глобальной конкурентоспособности, в частности, вследствие низкой доступности кредитов – 130-е, финансирования за счет внутреннего фондового рынка – 120-е, неудовлетворительного финансового состояния банков – 138-е, ограничений на движение капитала – 125-е место.

Ассиметричность финансовой сферы Украины, заложенная в основу экономического развития, не смогла обеспечить его продолжительность. В отличие от мировых тенденций, где прогресс в финансовой сфере обеспечивается преимущественно развитием фондового и страхового рынков, в Украине основная нагрузка ложится на банковский сектор. К примеру, в 2012 г. в Украине 91,8 % активов принадлежали банкам и только 8,2 % – небанковским финансовым учреждениям. Увеличение доли инструментов финансового рынка в структуре банковских активов углубляет разрыв между реальным и финансовым сектором, формирует условия для образования финансовых «пузырей» и снижает эффективность банковской деятельности, поскольку наращивание капитала банка не сопровождается кредитованием реального сектора. Сосредоточение в 2010–2012 гг. банковской активности на сегменте государственных ценных бумаг фактически финансировало потребности покрытия государственного дефицита, а не реального сектора экономики.

Основные причины такой ситуации лежат в плоскости неразвитости фондового рынка, недостаточности финансовых инноваций, способных обеспечить рациональное перераспределение финансовых ресурсов, прибыльности, рисков и ликвидности. В условиях неразвитости финансовых рынков не менее существенной выявляется и недостаточная роль государственных инвестиций. Особенно широким должен стать спектр финансовых услуг. Это развитие системы венчурных фондов, систем специализированного рефинансирования банков, специальных механизмов для страховых компаний для компенсации потерь некоторых эмитентов финансовых инструментов, размещение на фондовом рынке специализированных выпусков ценных бумаг для финансирования инновационных программ и др.

Перечисление этих источников ни в коей мере не означает новых перспектив в финансовых проектах, а лишь вновь требует повышенного понимания их актуальности и неотложности реализации в современных схемах принятия управленческих решений.

Литература

1. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Доступно з <<http://www.ukrstat.gov.ua>>. – Заголовок з екрана.

В современных условиях развития долгосрочное прогнозирование научно-технической модернизации невозможно без учета основных глобальных тенденций и вызовов мировому развитию, определяющих императивы для каждой страны. Многолетнее ассиметричное перераспределение мировых ресурсов развития, и особенно результатов международного производства, приводят к формированию ряда стран, для которых экономическая глобализация проявляется как качественно новые условия развития, на которые уже практически невозможно влиять, но их обязательно нужно учитывать.

Исследованиями глобальных мегатрендов и возникающими при этом проблемами занимаются эксперты международных организаций, глобалисты и ведущие специалисты разных стран, которые констатируют, что общество в течение своего существования сталкивается с серией проблем, которые оно решает наиболее приемлемым для себя способом. Каждая такая проблема – это вызов истории [1]. Вызов, который остается без ответа, повторяется снова и снова.

Вызов с древних времен воспринимался как приглашение, сегодня – это вопрос, который невозможно быстро решить. С английского дефиниция «вызов» (*challenge*) – это больше требование, чем приглашение померяться силами. На наш взгляд, по степени новизны и актуальности можно выделить несколько основных вызовов: инновационный, технологический, селективный, имиджевый, миграционный, демографический, климатический и др. Суть инновационного вызова заключается в эндогенной природе инноваций, их навязывании извне. Они – часть внутренней культуры граждан, результат «нововведений» системы, продукт творчества свободных людей и в этом аспекте – составляющая либеральных ценностей. Переход страны на инновационный путь развития – совсем не экономическая проблема, а проблема формирования этих ценностей, проблема изменения образа жизни, особенно, если это касается экоинноваций.

Обычная инновация – это просто новшество, которое непредсказуемо изменяет природу и общество. **Экоинновация** – это прогнозируемое вмешательство, сознательное изменение будущего; это работа со временем – предвидение последствий для природы, социума, и их взаимодействия как инструментарий устойчивого развития и основа глобальной организации будущего. К экоинновациям относят «любые инновации, которые приводят к снижению воздействия на окружающую среду» (определение OECD, Organization of Economic Cooperation and Development).

Экологические инновации – это один из высокоприбыльных и бурно растущих секторов мировой экономики. Ключевые характеристики экоинноваций: уменьшение воздействия на окружающую среду; создание новых и конкурентных по цене товаров, процессов и систем,

которые удовлетворяют потребности людей с минимальными выбросами ядовитых веществ; минимальное использование природных ресурсов, а также инновации в социальных и институциональных структурах.

Кризис 2008 г. стал переломным в понимании необходимости перехода к экономике устойчивого развития [2]. Глобальные задачи по переходу к низкоуглеродной экономике (экоэкономике) к 2050 году станут движущей силой новой волны технологических инноваций и создания новых потребительских и социальных ценностей.

Примером быстрого реагирования на вызовы глобализации является США, которые с середины 1990-х годов активно начали использовать высокие технологии и надолго закрепили лидерство в мировой экономике. Япония в 1940–80-х годах делала ставку на усовершенствование изобретений, сделанных другими странами. Однако с конца 1980-х годов Японию пересмотрела свою инновационную политику, благодаря чему она является одной из лидирующих стран в области инноваций [3].

Стоит отметить, что основные средства, инвестируемые в инновации в развитых странах, порядка 90 % – это собственные средства крупных корпораций. Большинство генерирующих новых решений, повышающих гибкость инновационного процесса, осуществляется малым инновационным бизнесом, который ведет разработки на основе грантов и займов.

Ответом на инновационный вызов становится принятие страной условий: занятие страной существенной доли на рынках высокотехнологичных и интеллектуальных услуг; повышение доли высокотехнологичного сектора в ВВП страны; увеличение доли инновационной продукции в выпуске промышленности; увеличение количества инновационно активных предприятий и др. Например, в России доля затрат предприятий на инновационные разработки составляет около 6 %, в Украине – до 2 %, в Белоруссии – 15 %, в то время как в Японии и США – 70–75 %, в Европе – от 25–65 % [4]. В настоящее время доля Беларуси на мировом рынке наукоемкой продукции составляет около 3,7 % (доля США – 39 %, Японии – 30 %, Германии – 16 %).

Перспективы развития мировой экономики прямо зависят от темпов разработки новшеств и скорости диффузии новых технологий, формирования новых отраслей и модернизации «низкотехнологичного» сектора промышленности и услуг, встраивания предприятий традиционных отраслей в структуру «инновационной экономики». Все эти тенденции создают объективную основу расширения сферы НИОКР, увеличения потребности в высококвалифицированных научно-инженерных кадрах, в финансировании научных исследований и разработок темпами, превышающими показатели экономического роста, что приведет к дальнейшему росту наукоемкости ВВП всех стран мира.

Литература

1. Тойнби, А.Дж. Постигание истории // Избранное / А.Дж. Тойнби. – М. : Рольф, 2001. – С.30.
2. Доклад Всемирного экономического форума "Redesigning Business Value & A Roadmap to Sustainable Consumption", 2010 // Интернет ресурс. – Режим доступа: <http://www.slideshare.net/sustainablebrands/wefredesigning-business-value>
3. Бекетов, Н.В. Проблемы и перспективы инновационного развития экономики России / Н.В. Бекетов // Евразийский международный научно-аналитический журнал инновационная экономика // Интернет ресурс. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru>
4. Просветов, Г.И. Управление инновациями: задачи и решения : Учебно-практическое пособие / Г.И. Просветов – М. : Альфа-Пресс, 2010. – 208 с.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Переверзева А.В.

Запорожский национальный университет, г. Запорожье, Украина

Постановка проблемы. Модернизация в общем понимании – большой толчок («big push»), который приводит к обновлению, улучшению и расцвету. Невозможно представить никакого обновления без модернизации человеческого капитала. Переход экономически развитых стран на этап постиндустриального развития тесно связан с генезисом человеческого капитала. В современной экономике человеческий капитал становится детерминирующим фактором развития и залогом успеха как отдельной организации, так и общества в целом. Знания являются определяющим фактором экономического и социального прогресса общества. Все больше стран мира осознают необходимость модернизации экономики путем перехода к модели устойчивого развития и осуществляют реальные шаги в этом направлении. Начиная со второй половине XX века идея сбалансированного экономического, социального и экологического развития превратилась в одну из главных политических, социальных и экономических целей в стратегиях развития отдельных государств. При этом необходимо учитывать гуманистический подход к развитию Г. Мюрдаля, который утверждает, что рост, который не сопровождается улучшением положения большинства населения, не рассматривается как развитие с большой буквы, потому что он оставляет в стороне подавляющую часть населения и осуществляется за счет нее [1].

Нерешенные аспекты. Человеческий капитал является источником модернизации современной экономики. При этом возникает необходимость рассматривать человека не как объект, а как субъект, то есть активного участника процессов модернизации, от принятия решений и действий которого зависит функционирование экономики в целом и экономический рост в частности. Поэтому возникает необходимость исследования человеческого капитала с точки зрения участия в процессах модернизации экономики с целью ее роста и непосредственно саморазвития человека как «двигателя» социально-экономического прогресса, что и является основной составляющей концепции «устойчивого развития».

Изложение основного материала. Длительное время общепринятым для большинства стран считалось, что основным показателем состояния и роста экономики яв-

ляется ВВП или ВВП на душу населения. Однако реалии экономического бытия продемонстрировали, что одним из главных богатств государства являются люди, которые способны грамотно и умело распорядиться тем, что дала им природа, что создано ими. Таким образом, важнейшим источником развития страны является человеческий капитал. В частности, Г. Лукас и П. Ромер, отмечали, что «экономика, которая распоряжается большими ресурсами человеческого капитала и развитой наукой, имеет в долгосрочной перспективе большие шансы роста, чем экономика, лишенная этих преимуществ» [2, с. 19].

Модернизация экономики реализуется через последовательные изменения, а нововведения, в свою очередь, накладываются на существующие, при этом не уничтожая их. Следует подчеркнуть, что приоритетными являются индивидуальная свобода и духовность. Таким образом, за счет наиболее творческих людей осуществляется изменение в современном обществе, то есть происходит модернизация. Вместе с этим, изменяется и роль человека, который выступает с одной стороны, как производитель и потребитель товаров и услуг, а с другой – как духовная личность [3, с. 9].

Одной из формул успешной модернизации, признанной мировым обществом является: «Синтез чужих достижений и собственных традиций» [4]. Это подтверждает тот постулат, что модернизацию нужно начинать прежде всего с себя, и тогда произойдут положительные изменения всего общества. Нельзя недооценивать и роль государства, которое должно обеспечивать поиск путей качественного улучшения жизненных условий людей [5, с. 53].

Глобальные проблемы современности, среди которых главные – разрыв между богатыми и бедными странами, экономический и экологический кризис, свидетельствуют об истощенности и неэффективности существующего пути мирового развития. Истощаемость природных ресурсов и кризис постепенно стали выводить на первый план человеческий капитал, как главный ресурс развития и модернизации.

Выводы. Одним из определяющих приоритетов для успешной модернизации экономики и развития страны в целом является создание условий и механизмов для эф-

фективного преобразования человеческого потенциала населения на человеческий капитал, который активно используется в процессах экономического развития и благодаря которому удается реагировать на изменения быстро и адекватно. При этом главной определяющей целью государства является улучшение существующего состояния развития и накопления человеческого капитала, приближение его к потребностям новой эпохи – постиндустриальной, эпохи информации. Главный критерий успешной модернизации экономики – качество и количество человеческого капитала в стране.

Литература

1. Myrdal, G. *Against the Stream. Critical Essays on Economics* / G. Myrdal. – New York: Random House, Incorporated, 1973. – 336 p.
2. Lucas, R.E. On the mechanics of economic development / R.E. Lucas // *Journal of monetary economics*. – 1988. – № 22 (1). – P. 3–42.
3. Гришнова, О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Гришнова. – К. : Знання, КОО, 2001. – 254 с.
4. Бойко, О.Д. *Історія України* / О.Д. Бойко. – К. : Академія, 2002. – 656 с.
5. Валентей, С.Д. Развитие общества в теории социальных альтернатив / С.Д. Валентей, Л.И. Нестеров. – М. : Наука, 2003. – 196 с.

ИННОВАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Пилипенко Ю.И.

Национальный горный университет, г. Днепропетровск, Украина

Пилипенко А.Н.

Национальный горный университет, г. Днепропетровск, Украина

Среди комплекса причин, которые обусловили неспособность экономики Украины достойно противостоять вызовам мирового кризиса, определяющей является ее общая низкая эффективность и, в частности, несоответствие современным мировым тенденциям уровня инновационной активности ее субъектов. В большинстве исследований, проводимых по проблемам инновационного развития, внимание сосредоточивается на экономических факторах стимулирования предпринимателей к изменениям. Однако подобный узкоэкономический подход не может отразить всего спектра мотивационных механизмов инновационной деятельности, поскольку существенно сужает систему реальных параметров поведения хозяйствующих субъектов, принимающих решения о перспективах своего развития.

Для объяснения национальных различий в уровнях экономического развития в экономическую науку было введено понятие «национальной инновационной системы» (НИС). Несмотря на различные определения данной категории, содержательно НИС отражает тот реальный факт, что сегодня результативность инновационной деятельности зависит, по крайней мере, от выполнения двух взаимосвязанных условий. Во-первых, сама возможность инновационного развития определяется не столько наличием новаторов в обществе и активностью научных организаций в разработке новаций, сколько эффективностью взаимодействия различных субъектов инновационного процесса в коллективной системе создания и использования инновационных разработок. И, во-вторых, данная система должна соответствовать существующей в обществе институциональной и политико-управленческой среде.

На основе анализа большинства подходов к формированию национальных инновационных систем, можно

сделать, по крайней мере, два важных вывода, имеющих принципиальное значение. Во-первых, не существует общей «успешной» модели стимулирования, создания и развития инновационной системы. Поэтому слепое копирование зарубежного опыта без учета национальных особенностей заранее обречено на неудачу.

Во-вторых, инновационное развитие и институциональные изменения являются взаимосвязанными процессами, поскольку, с одной стороны, состояние институциональной среды во многом предопределяет сам характер и саму возможность продуцирования и распространения инноваций, а, с другой, нововведения зачастую нуждаются в соответствующей корректировке институциональных условий (иногда в форме институциональных инноваций).

Кроме того, еще одной определяющей чертой при формировании эффективной НИС, является понимание того факта, что инновационный процесс носит не столько технологический, сколько социальный характер. Поэтому, для формирования эффективной инновационной системы в Украине необходимо, прежде всего, соответствующее развитие инновационной культуры, отражающей характер отношения к нововведениям со стороны основных социальных групп и различных поколений. Конечно, наряду с инновационной культурой существуют мощные политические, экономические, социальные и другие факторы, препятствующие или, наоборот, способствующие распространению новаций. Однако они детерминируются состоянием культуры в целом и, прежде всего, ее инновационной составляющей.

Так, в исследованиях С. Шейна было обнаружено, что чем выше дистанция власти и избегание неопределенности в измерениях Г. Хофстеда, тем ниже инновацион-

ная активность субъектов, поскольку они вынуждены при внедрении новаций следовать жестким организационным нормам и правилам, а также искать поддержку у вышестоящих лиц. Ш. Шварцем также было выявлено, что доминирование в обществе ценностей самостоятельности и стимуляции склоняют его членов к творчеству и новаторству. Согласно таким индикаторам, полученным по Украине, мы имеем достаточно низкие значения дистанции власти (22,79) и избегание неопределенности (4,81), что могло бы служить показателем благоприятной к инновациям среды. Однако при этом Украина демонстрирует низкие показатели долгосрочной ориентации (2,5), что говорит о ярко выраженной тенденции жить сегодняшним днем [1, с. 199]. Высокая политическая и социально-экономическая нестабильность украинского общества не дает оснований для долгосрочной ориентации, крайне необходимой для инноваций. По индикаторам Ш. Шварца, в украинцах доминируют ценности из блока сохранения (безопасность, традиция, конформность) в противовес открытости изменениям (самостоятельность и стимуляция) [2, с. 304].

Поэтому для экономики Украины необходим мощный организационно-управленческий и правовой импульс для того, чтобы более эффективно заработали ее механизмы саморегулирования. Для этого требуется повышение уровня инновационной культуры через механизмы институционализации, т. е. превращения ее развития в организованный, упорядоченный процесс с определенной структурой отношений, правилами поведения и ответственностью участников. В свою очередь, в силу взаимосвязанности и взаимозависимости общественных процессов изменение уровня инновационной культуры будет стимулировать более быстрое изменение других составляющих общества.

Литература

1. Pylypenko, A. Regional Map of Mentality after G. Hofstede: Lessons From Ukraine / A. Pylypenko, N. Lytvynenko, V. Voloshenuk // Journal of US-China Public Administration. – Volume 9, Number 2, February, 2012. – P. 195–204.
2. Магун, В. Жизненные ценности населения: сравнение Украины с другими европейскими странами / В. Магун, М. Руднев // Украинское общество в европейском пространстве / под ред. Е. Головахи, В. Макеева. – К. : Суспільство, 2007. – 246 с.

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА КАК ОСНОВА ЕГО УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Подольская О.А.

Белорусский государственный педагогический университет им. М. Танка, г. Минск, Республика Беларусь

Одной из основ устойчивого социально-экономического развития региона является его активная инновационная деятельность. Влиянию инноваций на темпы экономического развития посвящены труды таких ученых, как Й. Шумпетер, В. И. Вернадский, Г. Менш, Н. Д. Кондратьев и др. Учеными было неоднократно доказано, что инновации находятся в эпицентре экономического прогресса. Данный тезис можно в полной мере отнести и к региону, экономическое развитие которого напрямую зависит от интенсивности и результативности инновационной деятельности на его территории. В связи с этим вопрос о путях активизации инновационной деятельности в регионе является весьма актуальным [1, с. 214].

При формировании региональной инновационной системы главной задачей является создание инфраструктуры инновационной деятельности в регионе. На сегодняшний день в инфраструктуре инновационной деятельности выделяют производственно-технологическую, консалтинговую, финансовую, кадровую, информационную и сбытовую составляющие [1, с. 215]. Влияние кадрового потенциала на развитие инновационной деятельности обусловлено тем, что инновационный потенциал помимо всего прочего включает и кадровую составляющую. В свою очередь, формирование кадро-

вого потенциала региона во многом обусловлено проводимой там кадровой политикой, интенсивность которой варьируется от региона к региону. Кадровый потенциал каждого региона различен, различно и его влияние на результативность инновационной деятельности.

Происходящие сегодня процессы в экономических системах на основе принципов инновационной экономики требуют постоянного обновления профессиональных навыков, переподготовки и повышения квалификации кадров, организации их непрерывного образования. Новая модель экономического развития вызывает необходимость для работников несколько раз в течение жизни менять профессию и постоянно повышать свою квалификацию. В связи с этим весьма актуальной является проблема развития системы непрерывного профессионального образования, которая, в свою очередь, играет ключевую роль при формировании кадров для инновационного развития региона [2, с. 167].

Создание системы непрерывного образования будет способствовать наращиванию кадрового потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций, что в свою очередь, является одним из ключевых направлений инновационного развития региона. Необходимыми условиями эффективного функционирования и разви-

тия системы непрерывного профессионального образования представляются следующие:

1) постоянно действующая система мониторинга текущих и перспективных потребностей экономики региона в кадрах различной специализации и квалификации;

2) активное взаимодействие системы с субъектами инновационной деятельности, предприятиями инновационной направленности, в том числе, в части формирования заказов на подготовку соответствующих специалистов;

3) широкое использование современных образовательных технологий, в т.ч. интерактивных форм обучения, кейс-технологий, проектных и других методов;

4) формирование эффективных механизмов взаимодействия между государством, бизнесом, наукой и образованием;

5) образование должно в равной степени сочетать традиционную и инновационную составляющие для адекватного удовлетворения современных и будущих потребностей общества [2, с. 170].

Переход Республики Беларусь на инновационный путь развития экономики ставит перед системой профессионального образования новые цели и требует глубоких преобразований в виде двух взаимосвязанных процессов: совершенствование существующей образовательной системы и формирование новых концептуальных подходов и условий ее развития на основе прогнозных оценок и стратегических направлений в соответствии со структурными сдвигами в экономике и социальной по-

литике государства. Новая система профессионального образования должна обеспечить развитие и становление личности человека как профессионала в течение всей его жизни [3, с. 472].

Во всем мире, в том числе и в нашей стране, эта система находится в стадии становления, и ее совершенствование требует проработки экономических, социальных, демографических, психологических и чисто педагогических вопросов. Однако стоит отметить, что при формировании региональной системы непрерывного профессионального образования необходимо учитывать особенности социально-экономического развития конкретного региона, что реально позволит соотнести потребности в образовательных услугах и реальные возможности их удовлетворения соответствующими специалистами [3, с. 471].

Литература

1. Морозов, С.И. Пути активизации инновационной деятельности в регионе / С.И. Морозов // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1. – С. 214–216.
2. Андреев, В.Н. Система непрерывного образования как ключевая составляющая обеспечения инновационного развития региона / В.Н. Андреев // Псковский регионологический журнал. – 2013. – № 15. – С. 167–172.
3. Дмитриев, Н.А. Непрерывное образование как основа формирования региональной системы непрерывного профессионального образования / Н.А. Дмитриев // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. – 2010. – № 2. – С. 467–473.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Процалыкина А.Н.

Черкасский национальный университет им. Богдана Хмельницкого, г. Черкассы, Украина

В условиях глобализации использование новых знаний, технологий, внедрение инноваций в производство определяют динамику экономического роста, международную конкурентоспособность национальных производителей и уровень экономической безопасности государства. Поэтому инновационная безопасность – важное условие экономического и социально-политического развития страны. Среди ученых нет единого мнения относительно сущности понятия «инновационная безопасность». Используются термины «научно-технологическая безопасность», «технологическая безопасность», «инновационная безопасность». С нашей точки зрения, инновационная безопасность – это состояние научно-технологического и производственного потенциала страны, который дает возможность обеспечить стабильное функционирование национальной экономики при возникновении угроз за счет собственных интеллектуальных и технологических ресурсов.

Для анализа и оценки инновационной безопасности большое значение имеют показатели ее оценки. В Украине в 2007 г. была утверждена «Методика расчета уровня экономической безопасности Украины». В ней были определены показатели оценки научно-технологической безопасности [1]. Оценка состояния уровня научно-технологической безопасности Украины по этой методике представлена в таблице.

Данные таблицы показывают, что большинство индикаторов научно-технологической безопасности Украины находятся ниже порогового значения и продолжают снижаться. Это не только негативно отражается на показателях научно-технологической безопасности, но и создает угрозы усиления технологического отставания Украины от развитых стран мира и дальнейшего снижения ее конкурентоспособности на мировых рынках.

В 2013 году Министерство экономического развития и торговли Украины разработало новые Методические

Таблица – Динамика индикаторов научно-технологической безопасности Украины*

Показатели, единица измерения	Пороговые значения	Фактические значения				Тенденция изменений и оценка значений
		2009	2010	2011	2012	
Удельный вес расходов государственного бюджета на науку в ВВП, %	не меньше 1,7	0,37	0,34	0,29	0,33	↑
Количество специалистов, которые выполняют научно-технические работы, % к общей численности занятых в экономике страны (на 1000 лиц)	не меньше 9	4,47	4,41	4,18	4,4	↑
Часть предприятий, которые внедряют инновации, в общем количестве промышленных предприятий, %	не меньше 50	10,7	11,5	12,8	13,6	↑
Отношение количества внедренных объектов промышленной собственности к зарегистрированным, %	не меньше 90	81	75	68	...	↓
Часть реализованной инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, %	не меньше 5	4,8	3,8	3,8	3,3	↓
Индекс изменения активности создания образцов новой техники, %	не меньше 100	84,6	103,4	135,1	105	↓
Индекс изменения активности освоения новых видов продукции, %	не меньше 100	109,8	86,7	134,5	105	↓
Соотношение части фундаментальных исследований, прикладных исследований, научно-технических разработок и научно-технических услуг в общем объеме, пропорции в %	15:25:60	24:16:60	22:16:61	21:18:61	23:18:59	

* Составлено автором на основе [1; 3].

рекомендации относительно расчета уровня экономической безопасности Украины, в которых обновлены подходы к определению составляющих, индикаторов оценки экономической безопасности, их оптимальные и пороговые значения [2]. В документе употребляется термин «инвестиционно-инновационная безопасность». С нашей точки зрения инновационная и инвестиционная составляющие экономической безопасности должны оцениваться отдельно. Сами же индикаторы не отображают всех аспектов развития инновационной сферы.

Усиление инновационной безопасности невозможно без создания эффективной национальной инновационной системы. Для развития НИС необходимо внедрение и развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере, основными направлениями которого являются создание кластеров, совместное финансирование программ и проектов, государственный заказ на результаты НДДКР, создание венчурных фондов, банков развития, центров трансфера технологий и коммерци-

ализации и других элементов инновационной инфраструктуры при участии государства.

Перспективы дальнейших исследований связаны с разработкой механизмов развития инновационного потенциала, совершенствованием методики оценки инновационной безопасности.

Литература

1. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі від 02.03.2007р. №60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://me.kmu.gov.ua/control/uk/index>.
2. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. №1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
3. Наукова та інноваційна діяльність. – Офіційний сайт Державної служби статистики України / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Прушковская Э.В.

Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко, г. Киев, Украина

Кущенко В.И.

Запорожский национальный технический университет, г. Запорожье, Украина

Постановка проблемы. Значимость сельского хозяйства, как отрасли, на современном этапе развития экономики, не вызывает сомнений. От уровня развития сель-

ского хозяйства и его эффективности зависит решение продовольственной проблемы страны, а также обеспечение сырьем других отраслей национальной экономи-

ки. Эмпирические и теоретические исследования многих ученых доказывают, что высокий уровень развития сельского хозяйства страны позволяет преодолеть бедность или, по крайней мере, уменьшить ее глубину. Так, по оценкам Всемирного банка, рост ВВП страны за счет роста сельского хозяйства, как минимум вдвое, эффективно способствует сокращению бедности, чем рост ВВП за счет других отраслей [1, с. 44]. Эта отрасль является аккумулятором исторических традиций труда и быта сельского населения, которые во многом определяют его ментальность, и выступает центром структурообразующих и функциональных связей между отдельными регионами государства.

Современные экономические реалии свидетельствуют о наличии значительного количества проблем, которые не позволяют использовать все потенциальные возможности сельского хозяйства, а именно значительный ресурсный потенциал и благоприятные климатические условия для ведения хозяйства. К основным проблемам относятся неэффективность сельскохозяйственного производства, ограничения финансовой поддержки со стороны государства, низкие темпы технологического обновления техники, нерациональное использование земельных ресурсов, обострение демографических и социальных проблем на селе. На современном этапе развития эти проблемы обостряются и возникает необходимость их преодоления. Основными путями их решения являются: формирование и построение алгоритма относительно реализации потенциала сельскохозяйственного производства, гармоничное сочетание и рациональное использование имеющихся ресурсов в рамках концепции «устойчивого развития», социальное развитие села.

Нерешенные аспекты. Сельское хозяйство остается ведущей отраслью экономики, от которой зависит ее функционирование в целом и экономический рост в частности. Поэтому возникает необходимость исследования отрасли сельского хозяйства с точки зрения социально-экономического развития, что и предполагает концепция «устойчивого развития».

Изложение основного материала. В начале третьего тысячелетия сельское хозяйство все же продолжает занимать лидирующие позиции в украинской экономике. Несмотря на значимость этой отрасли, существует много проблем, среди которых низкий уровень благосостояния и качества жизни; низкая конкурентоспособность продукции (из-за ее высокой себестоимости); низкий уровень использования инновационных технологий; слаборазвитая и устаревшая инфраструктура; несовершенство механизмов государственной поддержки. Несовершенство инфраструктуры проявляется в сложности создания современных рыночных институтов в результате нерационального землепользования, увеличение издержек производства, и соответственно, повышения стоимости сельскохозяйственной продукции. Это, в свою очередь, снижает мотивацию к труду жителей села и сокращает их долю в общественном богатстве, дестимулирует освоения современных технологий. Использование устаревших технологий значительно сдерживает развитие сельского хозяйства. В связи с этим возникает объективная необходимость создания компа-

ний, которые могли бы продолжать и развивать современные технологии.

Рассматривая развитие сельского хозяйства в рамках концепции «устойчивого развития», академик Б. Пасхавер [2] отмечает, что устойчивое аграрное развитие целесообразно рассматривать с помощью трех составляющих: экономической, социальной и экологической. Устойчивое развитие сельского хозяйства требует формирования нового агропромышленного сектора, в котором приоритетным будет рациональное использование ресурсов, социальное развитие села и улучшение благосостояния его жителей.

Выводы. Развитие села и сельскохозяйственного производства является стратегической сферой экономического развития страны, которая может в будущем занять ведущие позиции в мировом пространстве. Сельскохозяйственное производство может обеспечить экономику рабочими местами, что является экономической составляющей устойчивого развития, обеспечить производство экологически чистой продукции – экологическая составляющая, обеспечение благосостояния сельского населения, гармоничное развитие, как в духовном, так и материальном аспектах – социальная. В условиях экономической нестабильности современное село находится на грани самосохранения, вместо того, чтобы развиваться. Реалии экономического бытия требуют определенных стимулов и мотивов для возрождения трудовых ресурсов, как носителя национальной хозяйственной культуры, а также обеспечение такого качества жизни сельского населения, которое бы соответствовало уровню не выживания, а свидетельствовало бы о прогрессивном развитии.

Литература

1. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / О.М. Бородіна, В.М. Геєць, А.О. Гуторів та ін.] ; за ред. В.М. Гейця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 56 с.
2. Пасхавер, Б.Й. Сільське господарство та структурні зміни національної економіки [підрозділ 3.2.2] / Б.Й. Пасхавер // Структурні зміни на економічний розвиток України; за ред. д-ра екон. наук. Л.В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 696 с.

Прушковский В.Г.

Запорожский национальный технический университет, г. Запорожье, Украина

Колесников В.И.

Запорожский национальный технический университет, г. Запорожье, Украина

Становление инновационной экономики в Украине предполагает осуществление кардинальных социально-экономических изменений в сельской местности. Одной из проблем развития сельских территорий Украины в последние годы традиционно остается чрезвычайно низкий уровень инновационной активности субъектов хозяйствования, работающих в сфере аграрного производства и несельскохозяйственных видов деятельности, что актуализирует необходимость разработки научных рекомендаций для инновационного развития сельских территорий Украины.

Исследованием проблем, связанных с устойчивым развитием сельских территорий, занимаются такие ученые, как В. Бидак, О. Биттер, О. Бугуцкий, О. Батурин, М. Жибак, Л. Кликич, В. Лайка, К. Шаптала и др. Однако, несмотря на ценность проведенных исследований, отдельные вопросы, связанные с поиском механизмов инновационного развития сельских территорий Украины требуют дальнейшего освещения.

Активизация социально-экономического развития сельских территорий относится к числу важнейших и перспективных задач экономического развития нашей страны. За период формирования рыночной экономики в Украине осуществлялся процесс переориентации командно-административного управления в пользу местного самоуправления, которое в корне изменило методические подходы к формированию управленческих решений. Оно предусматривает замену отраслевого управления территориальным с последующей четкой регламентацией действий руководящих структур. Сейчас в управлении сельскими территориями задействована модель, построенная на отраслевом принципе (аграрная политика), которая сужает функциональное предназначение сельских территорий. На наш взгляд, это требует переориентации с отраслевого подхода в управлении сельскими территориями к интегрированному территориально-отраслевому подходу.

Методологической основой процессов развития сельской местности и сельского хозяйства является концепция SARD (Sustainable Agriculture and Rural Development [1, с. 1]. В настоящий момент большинство развитых и развивающихся стран мира поддерживают концептуальные подходы в рамках SARD, которые предусматривают рациональное использование природно-ресурсного потенциала, диверсификацию производства за счет поддержки несельскохозяйственных видов деятельности и занятости населения, применение инноваций и эффективных технологий, производство экологически безопасной продукции.

Для внедрения концепции инновационного развития сельских территорий особое место должна занять диверсификация экономики или многофункциональное развитие сельских территорий. В мировой практике по-

нятие многофункционального развития сельских территорий тесно связано с увеличением доли несельскохозяйственных видов деятельности в сельской местности. Опыт зарубежных стран указывает на растущую важность возникновения и осуществления несельскохозяйственных видов деятельности на сельских территориях как альтернативных источников доходов и предпосылок к дальнейшему социально-экономическому развитию отдельных местностей [2, с. 26]. Учитывая это, следует констатировать, что многофункциональное развитие села является важной составляющей наращивания его инновационного потенциала, поскольку благодаря ему увеличивается численность видов несельскохозяйственной деятельности, в которых внедрение инноваций может происходить быстрее и эффективнее. Кроме того, многофункциональное развитие сельских территорий создает условия для максимальной реализации синергетических эффектов в функционировании экономики сельских территорий, повышает их привлекательность для инвесторов, в частности по реализации инновационных проектов.

Формирование новой структуры видов экономической деятельности сельских территорий должно происходить с учетом характера действия рыночных сил. Одновременно со стороны государственных и региональных органов власти, а также органов местного самоуправления необходимым является содействие предпринимательским инициативам сельского населения с максимальной возможной поддержкой и обеспечением их соответствующими ресурсами. Целесообразно также дальнейшее исследование и обоснование использования зарубежного опыта многофункционального развития сельских территорий, обмен опытом не только между государственными служащими, но и между потенциальными отечественными предпринимателями и зарубежными бизнесменами.

Литература

1. Концептуальні засади інноваційного розвитку сільських територій у посткризовий період: на прикладі Карпатського регіону України: наукова доповідь / [за ред. В. В. Борщевського]; НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2012. – 57 с.
2. Нежданов, В.А. Перспективы развития сельских поселений республики Мордовия [Электронный ресурс] / В.А. Нежданов. – Studium. – 2010. – № 2. – Режим доступа: <http://saransk.ruc.su/science/studium/2010/3/economica/nejdanov.pdf>

Современные кластеры, являясь одной из форм «открытых инноваций», стали важнейшим элементом инновационной инфраструктуры и представляют собой совокупность предпринимательских и инновационных сетей, в которых происходит обмен знаниями и информацией, взаимное обучение, генерация и распространение инноваций. В Республике Беларусь предприняты определенные шаги на пути формирования кластеров, что подтверждается соответствующими документами: «Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы», «Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь». Актуальность формирования кластеров в Республике Беларусь отмечается и в других программных документах. Вместе с тем недостаточно исследованы вопросы классификации и определения организационно-экономических и организационно-правовых форм инновационных кластеров.

Опираясь на разнообразные концепции и определения исследователей, выделим ключевые признаки инновационных кластеров:

- наличие ряда участников, участвующих в создании и разработке инновационного продукта, осуществляющих продвижение и коммерциализацию новых разработок, потребляющих инновации;
- наличие институциональной инфраструктуры, способствующей развитию творческого потенциала и инновационной деятельности;
- формирование такой социальной среды, в которой устанавливаются особо доверительные отношения между фирмами и организациями в процессе обмена знаниями;
- создание предпринимательских и инновационных сетей для реализации конкретных инновационных проектов или процессов.

Отличительной особенностью инновационных кластеров является география их деятельности. Так, взаимодействие между субъектами инновационного кластера не ограничивается рамками одного государства, а имеет тенденцию к расширению и формированию трансграничных или транснациональных кластеров с широкой сетью межфирменных связей.

Инновационные кластеры действуют в режиме коллаборации (*collaboration* – от франц. сотрудничество), то есть основой взаимодействия субъектов кластера становится сотрудничество, координация и кооперация в сфере инноваций. Данное сотрудничество отвечает современным концепциям открытых инноваций (Г. Чесброу) и «Тройной спирали» (Г. Ицковиц), то есть в кластере формируется такая динамичная среда, в которой компании ориентируются не только на собственные результаты исследований, но и активно используют идеи и технологии других организаций, а также передают остальным субъектам кластера свои разработки. Эффективность сотрудничества в кластере основывается на взаимодействии трех институтов-университетов, бизнеса и власти, где все элементы выполняют свои функции и дополняют друг друга.

Инновационные кластеры классифицируем по следующим критериям:

- по территориальному охвату;
- по организационному принципу;
- по типу «ядра» (центр кластера может быть вуз, научно-исследовательский институт, крупная фирма);
- по отраслевой принадлежности (сфера производства или сфера услуг: биотехнологии, информационные технологии, медицинские услуги и т. д.);
- по стадии цикла инновационного процесса;
- по характеру основного инновационного ресурса: кластеры, создающие инновации и кластеры-пользователи инноваций;
- по стадии жизненного цикла кластера.

Организационно-экономическими формами кластеров в основном являются ассоциации (союзы) и альянсы. Организационно-правовые формы взаимодействия компаний в кластере индивидуальны для каждой страны. В зависимости от законодательства страны кластеры могут создаваться в форме финансово-промышленной группы, некоммерческого партнерства, холдинга, акционерного общества. Наиболее распространенными организационно-правовыми формами для кластерных организаций являются зарегистрированные ассоциации, компании с ограниченной ответственностью и гибридные формы, которые последние годы приобретают все большую популярность.

При организации кластера в гибридной форме на начальном этапе регистрируется ассоциация, а затем, по мере укрепления взаимосвязей между субъектами кластера, создается гибридная ассоциация с обществом с ограниченной ответственностью (ООО). Преимущество гибридной формы заключается в следующем: ассоциация открыта для всех желающих и в ней нет проблем с регистрацией новых членов; ассоциации имеют право на гранты ЕС, а ООО не может извлекать прибыль от грантов; эксплуатационные расходы делятся между ассоциацией и компанией с ограниченной ответственностью; совместная деятельность ассоциации и ООО позволяет субъектам кластера выполнять более сложные проекты и получать доступ к новым источникам финансирования. Таким образом, гибридная правовая форма позволяет сочетать коммерческие и некоммерческие цели кластерных структур.

Взаимодействие участников кластера в большинстве случаев осуществляется на основе многосторонних договоров. Виды договорных отношений в кластере следующие: договор поставки, договор подряда, договор на оказание услуг, договор на выполнение НИОКР и технологических работ, договор простого товарищества и другие.

На основании вышеизложенного сделаем следующий вывод: организационно-экономические и организационно-правовые формы инновационного кластера должны учитывать территориальный охват и наличие зарубежных партнеров; тип «ядра» кластера; специфику организаций, входящих в его состав (отраслевая принадлежность и характер основного инновационного ресурса).

В условиях инновационной экономики объективной тенденцией становится формирование партнерских отношений между частными субъектами, а также между частным и государственным сектором. Инновационная деятельность требует усиления кооперационных связей между государственными и частными фирмами развития института государственно-частного партнерства.

Для инновационной экономики важна эффективная система форм собственности, которая обеспечила бы полноценную экономическую реализацию государственной и частной собственности. Если государственная собственность не создает мотивации к эффективному использованию, то с развитием инновационной экономики снижается эффективность и частной собственности. Частная собственность с ее жесткой ориентацией на прибыль не адекватна специфике инновационной деятельности, которой присуща высокая степень риска, неопределенность результатов, длительные сроки окупаемости инвестиций, развитие отраслей, не генерирующих оперативной коммерческой прибыли.

В современной экономике формируются институты консолидации форм собственности, преодолевается организационная изоляция и абсолютизация роли государственной и частной собственности. Экономический механизм реализации форм собственности включает расщепление правомочий форм собственности, спецификацию и гарантию их, обмен правомочиями собственности, передачу отдельных из них другим субъектам, которыми обеспечивается их экономический интерес. На перераспределение правомочий государственной собственности, передаче отдельных из них частному сектору формируются партнерские отношения государства и бизнеса. Кооперация государства и частного сектора как важнейший признак ГЧП подчеркивается в общепризнанном определении этого понятия В.Г. Варнавским, «ГЧП – институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР вплоть до сферы услуг» [1, с. 5].

Глубокие институциональные изменения в отношениях собственности, реализуемые посредством ГЧП, рождают новую смешанную форму собственности на основе которой гармонизируются экономические интересы бизнеса, государства, общества, усиливается социализация экономической системы. Смешанная собственность предполагает совместное участие в проектах партнеров разных форм собственности, возможность координации действий всех участников инновационной системы [2, с. 26–27]. Особенно необходимо ГЧП в научно-технической и инновационной сферах, в высокотехнологических видах деятельности. Экономическое содержание ГЧП в инновационной сфере – это кооперационные соглашения, объединяющих в различных комбинациях частные промышленные компании, уни-

верситеты и промышленные ведомства, организации и научно-исследовательские лаборатории для совместного достижения научно-технических результатов. Задача ГЧП в инновационной сфере – согласовать экономические интересы государства и бизнеса, скоординировать их действия при доведении результатов до инноваций. В инновационной сфере государство играет приоритетную роль, так как оно не только располагает большими ресурсами, но и выступает и как организатор и регулятор, заказчик инновационной деятельности. Использование механизмов ГЧП в инновационной сфере дает возможность:

- подавать частному бизнесу важные для него сигналы – указывает формы и направления научной и инновационной деятельности, которые государство готово поддержать;
- разделять издержки и риски реализации крупных научных проектов общенационального и стратегического значения;
- контролировать исполнения выделенных на эти цели бюджетных средств, влиять на эффективность их использования [4, с. 49].

В переходной экономике институт ГЧП в инновационной сфере весьма востребован, хотя его формы и механизмы находятся пока в стадии становления. Главной формой ГЧП в инновационной сфере является формирование научно-технических, инновационных программ, разрабатываемых на основе интерактивных взаимодействий бизнеса, государственных исследовательских организаций, государственных органов управления. Кроме этого и используются крупные инновационные проекты на принципах софинансирования государства и частного сектора. Освоение этих форм связано с решением сложной проблемы перераспределения правомочий собственности между государством и частным сектором, в первую очередь таких ключевых правомочий собственности, как право контроля над использованием активов, право на доход и управление, а также право на изменение капитальной стоимости объектов соглашений и право на переуступку тех или иных правомочий собственности другим лицам [3, с. 47].

Литература

1. Варнавский, В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М. : Наука, 2005. – 325 с.
2. Зельднер, А. Социализация общественных отношений и государственно-частное партнерство / А. Зельднер // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 7–8. – С. 26–27.
3. Емельянов, Ю.С. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере. Зарубежный опыт / Ю.С. Емельянов. – М. : URSS, 2011. – 246 с.
4. Судариков, А.Л. Государственно-частное партнерство в сфере науки, технологий и инноваций: зарубежный опыт / А.Л. Судариков, А.В. Грибовский // Инновации. – 2012. – № 7. – С. 49.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОМПЛЕКСНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЛАНОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Семкина О.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация

Как отмечают специалисты ИНИОН РАН, по существу, «все мероприятия региональной политики развитых стран в последние два десятилетия подчиняются одной стратегической цели – структурному преобразованию национальных экономик и сбалансированному и максимально социально безболезненному приспособлению отдельных регионов к новым условиям функционирования».

Использование местного или регионального бюджета как средства достижения целевых результатов в форме бюджетирования, ориентированного на результат, позволяет за счет направления бюджетных средств влиять на те параметры, от которых зависят неблагоприятные для устойчивого развития тенденции. В этом смысле бюджетирование представляет собой одно из самых радикальных средств, поскольку бюджетная роспись затрат на финансирование мероприятий оказывается практически всегда полностью выполнимым. Поэтому при четком определении приоритетов и ключевых показателей, отражающих правильность выбранных целевых установок, целевая устойчивость достигается по отлаженным управленческим технологиям, традиционно используемым в муниципальных образованиях.

«Технология устойчивого социально-экономического развития муниципального образования» – комплекс организационных мер, операций и приемов, направленных на реализацию процесса управления развитием социально-экономической системы с номинальным качеством и оптимальными затратами, обусловленных текущим уровнем развития науки, техники и общества в целом. Элементы данной Технологии уже опробованы в ряде муниципальных образований и Субъектов Российской Федерации. Опыт внедрения Технологии в различных регионах РФ показал ее высокую эффективность. Работа по ее внедрению продолжается и в настоящее время. Процесс освоения Технологии организован как процесс инжиниринга социально-экономических систем на базе практической реализации конкретных стратегических планов социально-экономического развития регионов РФ, с входящими в эти планы ключевыми инфраструктурными инвестиционными проектами» [2, с. 1].

Ниже представлен алгоритм технологии обеспечения в муниципальном образовании модели устойчивого развития.

Каждый шаг (технологическая операция) Технологии – это самостоятельная субтехнология, требующая, в свою очередь, определенной детализации для ее дальнейшего эффективного применения.

1. Постановка (актуализация) задачи управления – это процесс формулировки четких критериев управленческой задачи.

2. Диагностика внешней и внутренней сред реализации управленческой задачи – этот процесс предполагает

комплексный анализ и описание глобальных, национальных, региональных и местных экологических и социально-экономических процессов по определенной методологии.

3. Разработка (актуализация) системы управления – это процесс разработки (актуализации) целеполагания (стратегии), организационной структуры, алгоритма (регламентов работ) и инструментов (механизмов), необходимых для функционирования системы управления.

4. Разработка (актуализация) схемы (алгоритма) управления – это процесс постановки прогнозно-адаптивного алгоритма управления (управление рисками) системой, с целью ее устойчивого (по предсказуемости) социально-экономического развития.

5. Внедрение изменений в систему управления – это процесс постепенного внедрения необходимых изменений в существующую систему управления и адаптации к этим изменениям элементов существующей системы.

6. Автоматизация технологических операций – это процесс внедрения в актуализированный алгоритм функционирования системы управления элементов стандартизации и автоматизации.

7. Обучение субъекта управления – это процесс внедрения изменений в интеллектуальную составляющую системы управления (обучение людей).

8. Сопровождение – это процесс поддержки внедрения изменений в актуализируемую систему управления со стороны профильных специалистов.

Таким образом, взаимосогласованная совокупность средств, обеспечивающих влияние на модель устойчивого развития, способствовала тому, что оказалась востребованной сама технология устойчивого социально-экономического развития муниципального образования как *специальный инструментальный обеспечения устойчивого развития муниципальных образований*.

Литература

1. Животовская, И.Г. Формирование новой парадигмы регионального развития в условиях глобализации – Региональное развитие и вызовы глобализации : сб. обзоров и рефератов / И.Г. Животовская, Т.В. Черноморова ; РАН ИНИОН, Центр научн.-информ. исследований глобальных и региональных проблем, Отдел. глоб. проблем. – М. : Научный эксперт, 2010. – С. 8–9.
2. Технология устойчивого социально-экономического развития муниципального образования // Агентство «НАРТ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hapt.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=63&Itemid=62.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сидунова Г.В.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Горбатовский А.В.

Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Молочное скотоводство развивается в большинстве сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь (92,4 % от общего количества в 2013 г.), определяет специализацию производства, а во многих интенсивных хозяйствах и уровень экономического развития. Этому способствуют относительно благоприятные природно-климатические условия, значительные площади луговых угодий, развитие травосеяния в севообороте.

В среднем по всей совокупности сельхозорганизаций Минсельхозпрода на отрасль приходится около 65 % товарной продукции скотоводства, более 40 % продукции животноводства и почти 30 % товарной продукции сельского хозяйства, включая продукцию промпереработки. Для ведения отрасли используется 39 % от суммы средств, направленных в животноводство, 51 % трудовых ресурсов, 41 % из всего объема кормов, расходуемых в животноводстве.

Анализ свидетельствует, что экономическое положение отрасли улучшается, рентабельность производства составила в 2011 г. 27,2 % и в 2012 г. 23,8 %. поголовье коров в сельхозорганизациях за 7 лет выросло на 16,4 % (на 195,6 тыс. гол.), производство молока – на 48,4 % (на 2008,9 тыс. т.). Производство молока является эффективным во всех регионах республики. Абсолютные преимущества имеют Брестская и Гродненская области, где уровень рентабельности составил в 2012 г. соответственно 30,1 % и 32,1 %. Менее конкурентоспособно производство молока в Витебской области. Эти выводы подтверждены в ходе исследования конкурентоспособности производства молока на основе использования индексного метода, бальной оценки единичных показателей и результатами бальной оценки с учетом весовых коэффициентов.

Оценка сравнительных преимуществ областей на основе расчета вмененных издержек производства показала, что, несмотря на то, что показатели эффективности производства молока в Витебской и Гомельской областях ниже аналогичных показателей других областей и средних по республике, тем не менее ниже и вмененные издержки (альтернативные издержки использования факторов производства) этого вида продукции по отношению к зерну. Так, производство 1 т молока в Витебской области в 2012 г. требовало затрат, равных затратам на производство 1,85 т зерна, в Гомельской – 1,16 т зерна, в то время как в Гродненской области вмененные издержки были равны 2,33 т зерна, Минской и Брестской областях – по 2,28 т зерна.

Поскольку предприятия системы Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь основную часть продукции реализуют молокоперерабатывающим заводам по закупочным ценам, устанавливаемым государством, то повысить конкурентоспособность предприятия могут, только снижая из-

держки производства в целом и себестоимость единицы продукции.

Выполненный анализ по областям Республики Беларусь позволяет сделать вывод о наиболее эффективном использовании трудовых ресурсов отрасли в Гродненской и Брестской областях, средняя производительность 1 чел.-часа в которых составляет соответственно 41,85 и 41,16 кг молока, или в денежном выражении – 82,79 и 84,19 тыс. руб. Самой высокой отдачей от использования основных средств в отрасли характеризуются Минская и Гродненская области (6,01 и 5,63 кг молока на тыс. руб. основных средств отрасли), эффективность использования кормов выше средних показателей по стране в Брестской (0,99 кг молока на 1 тыс. руб.) и Гродненской (0,96 кг/тыс. руб.) областях, энергоресурсов – в Брестской области (16,97 кг/тыс. руб.), нефтепродуктов – в Гродненской (13,52 кг/тыс. руб.) и Минской (13,07 кг/ тыс. руб.) областях.

Отдача дополнительной единицы денежных средств, инвестированных в производство молока в натуральном выражении, выше в Брестской и Гродненской областях (80 кг против 40 кг в среднем по стране). Самый низкий предельный продукт, как в стоимостном, так и в натуральном выражении получен от использования кормов, поскольку их удельный вес в структуре затрат преобладает.

В результате факторного анализа было установлено, что в 2010–2012 гг. рост объемов реализации молока привел к увеличению массы прибыли, полученной сельскохозяйственными организациями системы Минсельхозпрода Республики Беларусь, более чем на 38 млрд руб., рост закупочных цен на молоко увеличил прибыль на 9098 млрд руб., повышение себестоимости, вызванное инфляционными изменениями в экономике, снизило данный показатель на 7030 млрд руб. В результате сумма прибыли, полученной от реализации молока, выросла за 3 года на 2106 млрд руб., или в 6,3 раза.

Самый высокий предельный доход от реализации молока получают хозяйства Витебской, Гомельской и Могилевской областей, исходя из этого, можно сделать вывод о том, что в данных регионах имеется значительный потенциал для развития отрасли молочного скотоводства. Однако наиболее эффективно используются ресурсы в Минской, Гомельской и Могилевской областях, в которых получена самая высокая прибыль от реализации тонны молока сверх уровня 2011 г. Дополнительная прибыль на 1 тонну молока составила в Минской области 4,18 млн руб., в Гомельской и Могилевской областях 3,83 млн руб. и 3,81 млн руб. соответственно. Превышение предельного дохода над предельными издержками в областях республики говорит о целесообразности дальнейшего развития отрасли молочного скотоводства и наращивании объемов выпуска продукции во всех регионах.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА – ОСНОВА РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Шахнович С.В.

Витебский государственный университет им. П.М. Машерова, г. Витебск, Республика Беларусь

Шахнович Е.С.

Витебский государственный университет им. П.М. Машерова, г. Витебск, Республика Беларусь

В Республике Беларусь ведется неустанная работа по развитию научно-технического и инновационного потенциала. Совершенствуется нормативная правовая база научно-инновационной деятельности. Улучшается система управления наукой. Происходит становление белорусской национальной инновационной системы. Сформирована ее организационная структура, представленная совокупностью государственных научных центров, академических и отраслевых институтов, университетов, вузов, подразделений заводской науки, конструкторских бюро, создающих образцы новой продукции и технологий. Организационно выстроенная национальная инновационная система Республики Беларусь сможет рассчитывать на значительный успех, если будет учитывать складывающиеся в мире тенденции и реалии. А они таковы, что даже мощные в экономическом отношении страны не могут, по определению, обладать высокоразвитой научной базой по всем технологическим направлениям. Поэтому во избежание распыления ограниченных денежных ресурсов по многочисленным объектам целесообразно вести четкое определение направлений специализации, а также порядка и условий финансирования каждого научного подразделения НИС. Так, Национальная академия наук, как главный центр фундаментальных исследований, должна концентрировать свои усилия на согласованных с правительством приоритетных направлениях исследований, получая от него необходимую поддержку и государственное финансирование.

Разработка и внедрение в производство конкретных инновационных образцов на основе открытий фундаментальной науки – это прерогатива отраслевых научно-исследовательских институтов. Они должны осуществлять свою деятельность на основе самокупаемости. Задачей конструкторских бюро предприятий является разработка технологии изготовления экспериментальных образцов и постановка их на поток. Важным шагом в направлении более эффективного включения университетского образования в инновационную деятельность мог бы стать перевод его на позаказную систему подготовки специалистов высшей школы. Это содействовало бы повышению уровня подготовки специалистов, и сближению целей и задач предприятий с университетской наукой, повышению эффективности научных поисков профессорско-преподавательских кадров и внедрению их инновационных идей в производство. К сожалению, не в полной мере реализует себя пока и объявленный приоритет образования лишенный важного мотивационного стимула: достойной заработной платы.

Более тщательного рассмотрения требуют и стратегии стимулирования инноваций. Анализ осуществляемой зарубежными государствами инновационной политики позволяет выделить используемые ими стратегии «наращи-

вания», «переноса», «заимствования» [1, с. 377]. Стратегия «наращивания», которой придерживаются США, Германия, Англия, основана на разработке и использовании инновационных технологий по многим направлениям. Это опережающая стратегия. Она дорогостояща и не под силу таким государствам как Республика Беларусь.

Стратегия «переноса» – догоняющая и также достаточно дорогостояща. Она построена на покупке лицензий зарубежных нововведений и внедрении их в собственную экономику. Стратегия «заимствования» основывается на кооперационном сотрудничестве с иностранными компаниями. Она более привлекательна в финансовом отношении и позволяет проводить собственные научные исследования по дальнейшей модернизации этих производств.

В то же время модернизация – не единственная альтернатива, стоящая перед белорусской экономикой. Модернизация осуществляется, как правило, на основе скопированных технологий, а они не дают существенного усиления конкурентоспособности. Чтобы предприятиям промышленности не закрепиться в незавидной роли затратных и зависимых от внешних поставок сырья и энергоресурсов необходимо решительно менять структуру производства и уходить от невыгодных внешнеэкономических связей.

Перспективы структурной перестройки связаны, прежде всего, с инвестициями в современные наукоемкие отрасли, инновации. Считается, что: «19-20 % инвестиций в основной капитал для высокоразвитых стран является вполне достаточными – они позволяют нормально обновлять производственный процесс на новой технической основе» [2, с. 146].

В Беларуси при несоразмерно малом ВВП по отношению к используемым основным фондам, их высокой физической и моральной изношенности 19–20 % инвестиций недостаточно. Обеспечение устойчивого экономического роста, «расширенного воспроизводства на основе внедрения новых технологий и более современных технических средств потребует существенно увеличить долю валовых накоплений в ВВП более чем 30 % в 2015 г.» [3, с. 8].

Полагаем, что устранение имеющихся негативных явлений будет содействовать превращению национальной инновационной стратегии в магистральный путь развития белорусской модели социально ориентированной экономики.

Литература

1. Дондурей, Д. Россиянам нужна модель будущего / Д. Дондурей // Эксперт. – 1998. – № 32. – С. 8.
2. Беларусь: выбор пути: нац. отчет о чело­веч. развитии. – 2000. / авт.: А.В. Богданович [и др.]; Представительство ООН / ПРООН в Респ. Беларусь. Минск : UNDP. – 2000. – 121 с.
3. Обзор результатов научной деятельности НИЭИ за 2006 г. // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – № 6. – 2007.

Основополагающими факторами развития любой социально-экономической системы являются инвестиционные и инновационные процессы, которые несут с собой технику нового типа, новые технологии, новую организацию труда и производства, новую мотивационную систему предпринимательства. В условиях отсутствия эффективных инструментов управления инновационными процессами, качественной системы оценки инвестиционных проектов возникает необходимость в разработке механизмов управления инвестиционной деятельностью, способных привести к постоянному росту инвестиций и, как следствие, ускорить темпы реализации инновационных процессов.

Важную роль в устойчивом инвестиционно-инновационном развитии могут сыграть кластерные системы. В связи с разнообразием структур и масштабов кластеров существует ряд подходов к их определению, созданию и управлению [1, 2]. Кластерная форма организационной деятельности приводит к образованию особой формы инновации – «совокупного инновационного продукта». Такая инновация является продуктом деятельности нескольких фирм или исследовательских институтов, которая разрешает ускорить ее распространение по сети взаимосвязей в общем экономическом пространстве на основе интегрированности субъектов кластера и привлечения инвестиционных потоков.

Целью статьи является рассмотрение управления развитием инвестиционно-инновационной деятельности территории в рыночных условиях на основе инвестиционно-инновационного подхода. Инвестиционно-инновационная политика региона направлена на обеспечение инновационно-воспроизводственного развития на базе использования конкурентных преимуществ региона, благодаря наращиванию его инвестиционного и инновационного потенциала. Инвестиционно-инновационный потенциал региона можно определить как совокупную возможность социально-экономической системы региона обеспечивать развитие его инвестиционной и инновационной сфер в целях и масштабах, определенных экономической политикой региона, определяемая ресурсной компонентой, формируемой научными, интеллектуальными, кадровыми, финансовыми, технико-технологическими ресурсами.

Целью регионального кластера является создание благоприятных условий для обеспечения экономической, инвестиционной активности субъектов хозяйственной деятельности региона. Достижение поставленной цели основывается на реализации следующих направлений: создание условий для эффективного привлечения инвестиций: основные усилия направить на формирование прозрачного рынка земли на конкурентных началах, совершенствование порядка выделения земельных участков несельскохозяйственного назначения, упорядочивание застройки прибрежной зоны региона, в том числе завершение работ по разработке схемы планирования территории региона, генеральных планов развития, за-

стройки населенных пунктов региона и порядка упрощенной процедуры подготовки разрешительных документов на строительство; повышение инвестиционной привлекательности регионального кластера; развитие внешнеэкономической деятельности, активизация работы в сфере привлечения средств международных финансовых организаций; инвестиционное развитие инфраструктуры; проведение рекламно-выставочной деятельности; участие представителей регионального кластера в национальных и международных выставочных мероприятиях в работе информационных проектах, ярмарок, форумов конференциях, издание рекламно-информационных материалов по основным направлениям экономической деятельности региона; подготовка и переподготовка кадров, необходимых для развития экономики региона, инвестиционного менеджмента и инноваций.

При благоприятных условиях поставленные цели и задачи можно достичь в течение десятилетия при условии значительных капиталовложений в экономику региона. Предполагаемый срок структурной перестройки хозяйственного комплекса региона можно разбить на этапы, в каждом из которых будут решаться свои задачи, направленные на стабилизацию и подъем экономики региона, повышения жизненного уровня местного населения. Выполнение мероприятий обеспечит создание благоприятного инвестиционного климата в регионе, улучшит его привлекательность для отечественных и иностранных инвесторов.

Создание институтов общего инвестирования обеспечит надлежащие условия для деятельности инвесторов. Создание прозрачной системы реализации прав всех участников кластера путем совершенствования системы корпоративного управления, приведет к увеличению инвестиционных ресурсов, в частности, путем эффективного использования государственных инвестиций, увеличения объемов долгосрочного кредитования реального сектора экономики, иностранных инвестиций. Масштабы инвестиционной деятельности возможно существенно увеличить за счет интенсивного применения долгосрочного кредитования реального сектора экономики региона, активизации привлечения иностранных инвестиций, эффективного использования бюджетных инвестиций. Применение концессионных механизмов будет оказывать содействие привлечению инвесторов к модернизации объектов инфраструктуры, а интенсивное инвестирование научно-технической и инновационной сферы – массовому созданию новых высокопроизводительных рабочих мест. Значительное увеличение объемов привлечения средств населения, как инвестиций в основной капитал может быть достигнуто за счет развития небанковских финансовых учреждений, системы страхования вкладов, внедрения механизмов ипотечного кредитования.

Литература

1. Ялов, Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием / Д.А. Ялов. – subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_17.html (по: Кластерный подход к экономическому развитию территорий. Дранев Я.Н. В кн. Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России. Москва, «Сканрус», 2001)
2. Третьяк, В.П. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования / В.П. Третьяк. – Режим доступа : http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_133.html

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО КЛАСТЕРА

Швец Ю.Ю.

Институт проблем управления РАН, г. Москва, Российская Федерация

В совокупности факторов, определяющих основные направления концепции формирования кластеров в туристических регионах, важную роль играет процесс смены лидеров на мировых рынках туризма и связанные с этим экономические противоречия [1]. Руководство региона при повышении уровня конкурентоспособности туристического комплекса должно проводить целенаправленную политику для каждого фактора производства, причем основные параметры этих частных политик должны соответствовать государственным интересам страны, быть согласованными со всеми тенденциями и перспективами развития мирового рынка туризма.

Объектом управления в региональных экономических системах являются экономические отношения, которые можно представить как систему отношений, формирующую одну из возможных моделей организации общественного производства на данной территории [2]. Такие отношения возникают между множеством отдельных участников общественного производства, формируя тем самым различные их виды – от производственных до культурно-этнических. Создать полную модель таких отношений не представляется возможным, поэтому необходим выбор конечного их множества, позволяющий управлять определенными параметрами региона. Именно механизм управления организацией с его принципами, блоками функционирования, элементами и органами управления как раз и призван упорядочивать по возможности наиболее максимальное количество таких отношений в систему управления. В такой системе управления субъектами есть не только органы управления, юридические, физические лица, общественные организации, занимающиеся любой деятельностью в рамках определенной территории, кластера, но и непосредственно сам экономический регион. Механизм управления организацией обеспечивает воспроизводство или изменения характеристик процесса экономических отношений между отдельными субъектами. Следовательно, механизм управления организацией кластера можно представить как некоторую систему, которая должна обеспечивать постоянное управляющее воздействие, направленное на обеспечение определенных результатов деятельности, т. е. способствовать динамичному характеру воспроизводственных процессов на данной территории.

Концепция создания кластеров должна содержать следующие методические принципы. Принципы создания модели системы управления туристическим кластером должны базироваться на основе системности. Использование системного подхода дает возможность принятия качественных управленческих решений. Система состоит из двух составляющих: 1) внешнее окружение, включающее вход и выход системы, связь с внешней средой, обратную связь; 2) внутренняя структура – совокупность взаимосвязей между участниками кластера.

Регулирование системы управления туристическим кластером обеспечивает такую ее деятельность, при которой выравнивается состояние выхода системы по заданной норме. Следовательно, главная задача сводится к установлению заданного состояния функционирования системы, предусмотренного планированием как упреждающим управлением. Сложность управления зависит от количества изменений в системе и ее окружении.

Сущность управления туристическим кластером нужно рассматривать как совокупность следующих процессов: организация управления, управление и информация. Организация управления туристическим кластером должна формироваться в соответствии с выделенной целью и объектом управления. Поэтому эффективность организации управления в значительной степени зависит от четкости формулирования целей управления.

Системный характер использования элементов производительных сил в кластере предполагает решение существующих проблем на основе использования отдельных составляющих механизма управления его организацией в составе целевых групп. Целевые группы должны создавать условия деятельности органов управления, обеспечивать устранение несоразмерностей в экономическом пространстве региона, решать региональные, локальные проблемы, поддерживать и создавать конкурентные преимущества как основу устойчивого развития.

В первую целевую группу включены вопросы выбора основных приоритетов развития территории с учетом условий рынка как внешнего, так и внутреннего, наличия конкурентных преимуществ территории, выбор основной специализации кластера.

Вторую целевую группу формирует законодательная база (инструктивная база и система государственных органов управления, регулирующих деятельность социально-экономического пространства кластера).

Третья целевая группа состоит из системы экономических, административных механизмов, инструментов, регулирующих деятельность кластера.

Создание и развитие системы управления, опирающейся на данные целевые группы, даст возможность планомерного развития кластера.

Экономика туристического рынка формируется и функционирует на основе интегрально-взаимозависимости предприятий региона, деятельность, которых напрямую или опосредованно связана с экономикой рекреации; сохранение экологического баланса природных

ресурсов и исторических, конфессиональных объектов на рекреационных территориях.

Результатом развития региональной экономики является создание, поддержание конкурентных преимуществ и достижение более высокого уровня конкурентоспособности туризма.

Литература

1. Гудзь, П.В. Економічні проблеми розвитку курортно-рекреаційних територій / П.В. Гудзь. – Донецьк : ІЕПД НАН України, ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2001. – 270 с.
2. Василенко, В.Н. Архитектура регионального экономического пространства: Монография / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований / В.Н. Василенко. – Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2006. – 311 с.

Секция 2. СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ. СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

ZOBOWIĄZANIA JAKO ELEMENT SPOŁECZNEJ RZECZYWISTOŚCI W RACHUNKOWOŚCI

Kasperowicz A.

*Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu,
Wrocław, Polska*

W obszarze rachunkowości najmniej rozpoznany obszarem jest zagadnienie dotyczące zobowiązań. Przez wiele lat rejestracja zobowiązań była głównie następstwem rejestracji takich operacji gospodarczych jak otrzymanie pożyczki czy kredytu, naliczenia wynagrodzeń, zakup na kredyt. Ich rejestracja była głównie skutkiem podjęcia decyzji o zwiększeniu aktywów bądź kosztów. Pojawiały się niejako w postaci zapisu bilansującego, wynikającego z konieczności zastosowania podwójnego zapisu. Nie one były w centrum zainteresowania, chociaż to właśnie zobowiązania odzwierciedlają obowiązki ciężące na jednostce gospodarczej. Ich pominięcie lub nieprawidłowe ujęcie może wypaczać w sposób istotny obraz jednostki gospodarczej w sprawozdaniu finansowym.

Obecnie można zauważyć mocną tendencję unikania rejestracji zobowiązań wynikających z podpisanych umów pomimo ciężących na jednostce obowiązków. Jednocześnie rośnie powszechna świadomość istnienia zobowiązań, pomimo ich nieujmowania w sprawozdaniu finansowym. Coraz częściej są one postrzegane jako konkretne ekonomiczne obowiązki ciężące na jednostce gospodarczej, jednak ich ujawnianie i ujawnianie w sprawozdaniu finansowym jest wynikiem mocno subiektywnej oceny.

Głównym punktem przedstawionych rozważaniach będzie zaprezentowanie ewolucji pojęcia zobowiązań od rozumienia ich jako obowiązku spłaty środków pieniężnych do ich pojmowania jako kategorii społeczno-ekonomicznej.

Zobowiązania według R. Mattesicha [1] należą do ostatniej warstwy cebulowego modelu rzeczywistości. Autor modelu wyróżnił cztery różne poziomy, z których z punktu widzenia rachunkowości najważniejsze są dwie – pierwsza i ostatnia. Pierwsza odwzorowuje świat materialny, fizyczno-chemiczną rzeczywistość, ostatnia reprezentuje relacje społeczne, czyli stosunki moralne, ekonomiczne i legalistyczne występujące w grupach. Podstawowymi elementami warstwy stosunków społecznych (czwartej), jest według autora modelu: własność, roszczenia oraz właśnie zobowiązania.

Pierwsze cywilizowane zapisy odzwierciedlające transakcje gospodarcze dotyczyły transakcji udzielania pożyczki z jednej strony i zaciągania długów z drugiej. Rejestrowane zapisy (trzeba zaznaczyć, że początkowo miały charakter bardziej notatek niż zorganizowanej ewidencji) miały nastawienie prospektywne, bowiem zapisywano skutki zdarzenia mające wpływ na przyszłość, ponieważ w przyszłości miał

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Касперович А.

*Вроцлавский экономический университет,
г. Вроцлав, Республика Польша*

наступить przepływ pieniędzy. Zdarzenia gotówkowe pomijano. Zwyczaj zapisywania operacji kredytowych miał na celu nie tylko wspomaganie pamięci i kontrolowanie spłaty długów i wierzytelności, ale również zapisy te stanowiły materiał dowodowy w sprawach spornych w sądach. Za najpewniejszy prawny środek zabezpieczający uważano sporządzony notarialnie dokument długu, czyli pisemne świadectwo potwierdzające zaistnienie stosunku dłużnego pomiędzy wymienionymi podmiotami. Tak pojmowane rozrachunki były rejestrowane najpierw w systemie pojedynczym a później podwójnym, który umożliwiał pozyskanie większego spektrum informacji. Zobowiązania cały czas były utożsamiane z osobą właściciela.

W XX wieku nastąpił rozkwit korporacji i osoba właściciela przestała pełnić rolę łącznika pomiędzy własnością a funkcją zarządzania. Powstawały korporacje posiadające oddzielną osobowość prawną ustawowo odseparowane od właścicieli. Właśnie wtedy rozpoczął się rozkwit teorii jednostki. Według A. Patona w teorii jednostki najważniejsze są potrzeby informacyjne menadżerów, którzy zarządzają zasobami majątkowymi, wyodrębnionymi w formie organizacyjno-prawnej jako przedsiębiorstwo, w interesie właścicieli i wierzycieli. W związku z takim rozumowaniem kapitał i długi zostały wspólnie ujęte jako uprawnienia dłużników i właścicieli.

Wraz z rozwojem teorii bilansowych rozszerzyło się pojęcie zobowiązań. Nie były już one utożsamiane wyłącznie z powinnością uregulowania długu. Zobowiązanie wyrażało obowiązek podjęcia działań w określony sposób. Obowiązki te powstają na mocy nie tylko podpisanej umowy czy przepisów prawa. Ich zidentyfikowanie może być również skutkiem zwyczajów, chęci zachowania dobrych kontaktów z klientami. Takie podejście spowodowało wyodrębnienie z pojęcia zobowiązań ich szczególnych elementów takich jak rezerwy. Początkowo rezerwy sprowadzano do pojęć kapitałowych oraz równoważników aktywów [2] (współczesne odpisy aktualizujące). Później wraz ze wzrostem świadomości przedstawicieli rachunkowości, że rachunkowość ma konsekwencje ekonomiczne, powstały „Założenia koncepcyjne” FASB, w których pojęcie zobowiązań zostało opisane jako obecny obowiązek jednostki powstały w wyniku zdarzeń w przeszłości, którego wypełnienie spowoduje wypływ z jednostki gospodarczej zasobów zawierających korzyści ekonomiczne. Doświadczenie praktyczne wskazuje jednak, że przyjęta definicja nie rozwiązuje

zała wszystkich problemów związanych z klasyfikacją pozycji bilansowych. Przeprowadzone badania ankietowe w grupie wybranych przedstawicieli zawodu księgowego wskazują, że ponad połowa ankietowanych uważa kwestię ujmowania zobowiązań za dyskusyjną i niewystarczająco opisaną. W związku z tym według ankietowanych ocena wypłacalności jednostek pozostaje również kwestią dyskusyjną.

PROBLEMY EFEKTYWNOŚCI RYNKU PRACY

Pleskacz Z.

Akademia Obrony Narodowej, Warszawa, Polska

Efektywność rynku pracy jest wielowymiarowym pojęciem. Można rozpatrywać efektywność rynku pracy przede wszystkim z punktu widzenia gospodarki jako całości. Wtedy ważnym wskaźnikiem jest poziom bezrobocia w kraju, produktywność pracy i zgodność wyuczonych zawodów z potrzebami rynku. Tworzenie efektywnego rynku pracy w gospodarce możliwe za pomocą odpowiedniej makroekonomicznej polityki która bada i w prawidłowy sposób prognozuje rozwój rynku pracy. Rynek pracy jest niejednorodny i prawidłowe zarządzanie różnorodnością na rynku pracy oznacza stworzenie takich warunków, w których różne grupy społeczne mają równe szanse na zatrudnienie i rozwój zawodowy, co wymaga zarówno uznania i poszanowania różnic, jak i przyjęcia zindywidualizowanego, elastycznego podejścia do poszczególnych pracowników. Wśród elementów składających się na różnorodność można wymienić wiek, płeć, pochodzenie etniczne, rasa, religia/wyznanie, język, zdolności/możliwości fizyczne, wygląd fizyczny, (nie)pełnosprawność, zdolności/możliwości intelektualne, wykształcenie, doświadczenie zawodowe, orientacja seksualna, stan cywilny, posiadanie dzieci, wysokość dochodów, miejsce zamieszkania, styl życia i inne. Rynek pracy jest bardziej efektywny jeżeli na nim istnieje także współpraca międzypokoleniowa, co jest efektem skutecznego zarządzania wiekiem.

Efektywność rynku pracy z punktu widzenia firmy można rozpatrywać ze strony pracodawców i pracowników. Dla pracodawcy rynek będzie efektywnym jeżeli on szybko znajduje pracowników z potrzebnymi mu kwalifikacjami na wolne miejsca pracy a przy tym pracownik zamieszkuje w stosunkowo niedużej odległości od podmiotu pracy. Ważne jest aby ten obszar zamieszkania usytuowany był w takiej odległości od podmiotu, z krańców którego można dojechać do miejsca pracy w czasie nie dłuższym niż 1,5 godziny. Jest to umowne założenie bazujące na tym, że potencjalni pracownicy tracący czas na dojazd i powrót z pracy (około 3 godzin dziennie) nie są zainteresowani pracą powyżej takiego czasu podróży nawet przy wyższych stawkach płac. To oni wyznaczają granice rynków lokalnych. Z założeniem takim można oczywiście polemizować zwłaszcza w sytuacji wysokiego bezrobocia czy

Literatura

1. *Mattessich, R.* Critique of Accounting, Examination of the foundations and normative structure of an applied discipline, Quorum Books, London, 1995, s. 41-58. *Mattessich, R.* (1991). Social versus physical reality in accounting, and the measurement of its phenomena", *Advances in Accounting*, 9, 3-17.
2. *Seifert, T.* Polskie bilansoznawstwo, Zjednoczone Zakłady kartograficzne i wydawnicze, Lwów – Warszawa, 1930. – S. 54.

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНКА ТРУДА

Плескач Ж.

*Академия Национальной Обороны, г. Варшава,
Республика Польша*

trudności komunikacyjnych. Jego obszar może być bardzo różny, co zależy m. in. od istniejącej infrastruktury, układu architektonicznego miejscowości, położenia podmiotu pracy. [3, c. 35-36] Efektywność rynku pracy zależy także od dostępności informacji o wolnych miejscach pracy, rozwój rynku mieszkań i innych uwarunkowań.

Dla pracownika, efektywny rynek, to jest rynek, który daje mu satysfakcję z pracy i dlatego on z pełnym oddaniem angażuje się w działalność firmy. Decydującą rolę przy tym odgrywa wynagrodzenie i inne pozapłacowe czynniki. Na ten aspekt efektywności rynku pracy zwraca uwagę stworzona na podstawie prac A. Smitha przez G. S. Beckera w latach siedemdziesiątych XX wieku teoria kapitału ludzkiego [zob. 1] Teoria ta traktuje pracowników jako aktywa, a nie tylko jako źródło kosztów. Stwarza ona nowe podejście do człowieka jako specyficznego czynnika produkcji. Można sformułować określenie kapitału ludzkiego jako ogółu specyficznych cech i właściwości ucieleśnionych w człowieku (wiedza, umiejętność, zdolności, zdrowie oraz motywacja do pracy). [2, c. 44] Poprzez funkcjonowanie w organizacji pracownicy wnoszą do przedsiębiorstwa wartość dodaną. Zakłada ona, że człowiek jest najcenniejszym elementem zasobów przedsiębiorstwa, dlatego inwestycje w kapitał ludzki powinny być związane z wydatkami na edukację, szkolenia zawodowe oraz opiekę zdrowotną. Kapitał ludzki stanowi zatem wartość jak dla samego pracownika, tak i dla organizacji, która korzysta z owego kapitału na określonych warunkach. Kapitał ludzki jest nierozzerwalnie związany z człowiekiem, stanowi jego własność. Natomiast odejście pracownika z organizacji oznacza dla firmy utratę określonych kompetencji oraz powiązań nieformalnych. Wnioski z tej teorii są przydatne dla stworzenia także nowego bardziej efektywnego systemu wynagrodzeń w organizacji. W końcu XIX i do końca lat sześćdziesiątych XX stulecia dążono do możliwie ścisłego wiązania płacy z pracą i opłacania pracowników proporcjonalnie do rangi ich stanowiska, wkładu pracy, osiągniętej wydajności i innych efektów działania. W tym celu wprowadzono: normowanie pracy, pozwalające na pomiar wydajności pracy;

1) akordowe formy płac, wiążące bezpośrednio wydajność pracy z wysokością wynagrodzenia;

2) kategoryzację stanowisk pracy i taryfowy system zaseregowań pracowników zależne od szeroko rozumianych kwalifikacji związanych z zadaniami i czynnościami wykonywanymi na poszczególnych stanowiskach pracy, które wzbogacono różnymi analityczno-punktowymi metodami wartościowania pracy.

Jednocześnie wprowadzano różne formy premiowania i nagradzania efektów pracy i pobudzania do ich osiągnięcia. Celem tych działań było prawidłowe opłacanie pracy i wyzwalanie ich motywacyjnej roli rozumianej jako:

1) przydział zadań do wykonania i określenie wynagrodzenia za ich wykonanie;

2) kontrola wykonania zadań, sprawdzenie jakości i terminowości wywiązania się z przydzielonych zadań;

3) wypłacenie uzgodnionego wynagrodzenia, proporcjonalnie do wykonania pracy zatwierdzonego przez kierownika.

Istotą systemu plac była jasność reguł dotycząca przedmiotu pracy, metod jej wykonywania i należnego wynagrodzenia. Tę zasady, nadal pozostają w mocy i stanowią podstawę

kształtowania płac zasadniczych, ale kierunki motywowania uległy zmianie.

W ciągu ostatnich lat rozwój praktyki i polityki płac jest wyznaczony przez:

1) odchodzenie od silnego zaangażowania państw w negocjacje zbiorowe i decentralizację negocjacji płac na szczebel przedsiębiorstwa;

2) rozwój i promowanie elastycznych mierników płac oraz grupowych aspektów organizacji pracy,

3) zróżnicowane i lepsze wykorzystanie czasu pracy oraz jego skracanie, szkolenie zawodowe, nowe klasyfikowanie zawodów i ich łączenie z negocjacjami płacowymi w przedsiębiorstwie;

4) zróżnicowanie wzrostu płac (indywidualizacja, udziały w zyskach, wynagrodzenia uzupełniające).

Literatura

1. *Becker, G. S.* Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich, PWN, Warszawa, 1992.
2. *Król, H., Ludwicyński A.* (red.), Zarządzanie zasobami ludzkimi, PWN, Warszawa, 2006.
3. *Oleksyn, T.* Płaca i praca w zarządzaniu, MSM, Warszawa 2001.

СВЯЗЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ СОТРУДНИКОВ С ИХ ОЦЕНКАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ

Азарёнок Н.В.

Белорусский государственный педагогический университет им. М. Танка, г. Минск, Республика Беларусь

Деятельность организации подразумевает определенным образом построенные и спланированные действия ее сотрудников. Руководителю важно обладать хорошими коммуникативными навыками, учитывать индивидуальные особенности подчиненных для того, чтобы успешно направлять и руководить персоналом.

В свою очередь, важно, как сотрудники соотносят себя с организацией. В настоящее время все более популярной становится проблема идентичности работников с организацией, ее целями, ценностями и нормами. От этого может зависеть как производительность труда подчиненного, так и оценка эффективности деятельности руководителя предприятия.

Одну из первых попыток детального описания понятия «организационная идентичность» сделали Альберт и Уеттен [2]. Опираясь на результаты эмпирических исследований, они предположили, что организационная идентичность воплощает характеристики организации, которые ее члены воспринимают как центральные, отличительные и продолжительные во времени. В ряде других исследований этот феномен также понимается как процесс понимания, интерпретации организационных ценностей и соотнесение организационных ценностей со своей системой ценностей (процесс идентификации) [1].

Деятельность руководителя может оцениваться по множеству параметров: экономические показатели, социологические и психологические характеристики. На основе анализа ряда научных и практических работ были составлены и использованы шкалы методики «360°», являющейся универсальным способом оценки сотрудниками профессиональных, деловых и личностных качеств руководителя.

В результате исследования организационной идентичности, организационной идентификации и оценки сотрудниками деятельности руководителя, которое проводилось в рамках научно-исследовательской темы кафедры социальной психологии БГПУ имени Максима Танка в период с января по апрель 2013 года на базе СПК «Машеровский» Брестской области, УЗ «Ивановская ЦРБ», КУП «Минсктранс» и других организаций нашей страны, были выявлены следующие особенности.

Выявлены статистически значимые различия (Н-критерий Краскала-Уоллиса, $p\text{-level} \leq 0,05$) в оценке шкал организационной идентичности в зависимости от уровня оценки профессиональных, деловых и личностных качеств руководителя организации. У подчиненных, оценивающих высоко профессиональные, деловые и личностные качества, а также общий уровень деятельности руководителя, обнаружены более высокие показатели

по шкалам «привязанность к организации», «я=группа», «вера в организационные цели», «признание организационных ценностей», «чувство стабильности во времени», «осознание членства в коллективе».

Были обнаружены связи (r) организационной идентификации и организационной идентичности с оценкой деятельности руководителя. Чем выше выражено чувство «Мы», тем выше оценка сотрудником деятельности руководителя. Если сотрудник оценивает организацию и ее членов как целостный механизм, то он рассматривает руководителя как составной элемент этой системы, тем самым, наделяя его определенными качествами и оценивая на высоком уровне его деятельность. Чем выше выражено восприятие критики организации как личной обиды, тем выше оценка сотрудником профессиональных качеств руководителя. Сотрудник, остро переживающий критику организации как личную обиду, считает, что критикуя организацию, люди оскорбляют и его, и организацию, и профессионализм (профессиональные качества) руководителя. Чем выше осознание соотношения «Я=группа», тем выше оценка сотрудником личностных качеств руководителя. Сотрудник, четко знающий свою позицию в организации, коллективе, будет выше оценивать личностные качества руководителя. Чем выше признание организационных ценностей, тем выше оценка сотрудником деятельности руководителя. Сотрудник отождествляет ценности организации со своими ценностями: достижение успеха организацией становится для него личной целью, которую он стремится

достичь. Чем выше признание организационных ценностей, тем выше оценка сотрудником деловых качеств руководителя. Признание ценностей может происходить исходя из доверия к деловым качествам руководителя. Чем выше оценка профессиональных качеств руководителя, тем выше желание сотрудника длительно работать. Сотрудник, который высоко оценивает профессиональные качества своего руководителя, более комфортно чувствует себя в организации, в коллективе, на рабочем месте, стремится и хочет длительно и качественно работать. Чем выше вера в организационные цели, тем выше оценка сотрудником профессиональных качеств руководителя. Стремясь достичь их, сотрудник будет ориентироваться на руководителя, который является человеком, ведущим остальных работников к достижению целей организации.

Таким образом, организационная идентичность сотрудников связана с оценкой деятельности руководителя. Эта связь не так заметна, но она есть и это необходимо учитывать при анализе деятельности как всей организации, так и ее руководителя.

Литература

1. Максименко, А.А. Понятие «идентичность» в теориях управления: ценностно-ориентированный подход / А.А. Максименко // Ярославский педагогический вестник. – 2010. – № 3. – С. 117–125.
2. Albert, S., Whetten, D. A. Organizational identity/ S. Albert, D.A. Whetten // Research in organizational behavior. – 1985. – Vol. 7. – P. 263–295.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ РИСК-ТРАВМАТИЗМА НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Алексеев Н.А.

Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого, г. Гомель, Республика Беларусь

В качестве показателя, в целом характеризующего риск травматизма на производстве, применяется коэффициент частоты травматизма, отражающий количество несчастных случаев, происходящих на 1000 чел. среднесписочного числа работающих за определенный срок. При проведении анализа частоты смертельных случаев МОТ предлагает использовать соотношение смертности, связанной с работой, и общей занятости. Аналогом данного соотношения в Республике Беларусь является коэффициент частоты травматизма со смертельным исходом, показывающий количество травмированных со смертельным исходом на 1000 работающих. О достоверности учета показателей можно судить по результатам сравнительного анализа частоты травматизма и его тяжести (отношения потерь рабочего времени от несчастных случаев на производстве в тыс. чел.-дней к численности потерпевших при несчастных случаях на

производстве с утратой трудоспособности на 1 рабочий день и более и со смертельным исходом). В среднем на одного травмированного работника в 2011 г. в целом по стране приходилось 37,57 дня временной нетрудоспособности, что на 12,27 дня, или в 1,48 раза, больше, чем в 1990 г. [2]. То есть получается, что за последние годы на фоне постоянного снижения случаев травматизма резко возросла степень его тяжести. Как сообщила пресс-служба Министерства труда и социальной защиты населения Республики Беларусь, мониторинг производственного травматизма свидетельствует, что основными травмирующими факторами гибели людей на производстве за январь-июль 2013 г. явились: невыполнение руководителями и специалистами обязанностей по охране труда (21,4 %); 19,4 % из числа погибших смертельно травмированы в результате нарушений потерпевшими трудовой и производственной дисциплины, инструкции

по охране труда; 10,7 % – при допуске к работе без обучения, проверки знаний инструктажа по охране труда; из-за нахождения в состоянии алкогольного опьянения, наркотического или токсического отравления – 8,4 % от общего числа.

Для того, чтобы показатели, основанные на относительной частоте несчастных случаев, характеризовали реальный риск-травматизм на производстве, в рамках государственного управления охраной труда должна быть достигнута *высокая степень достоверности учета несчастных случаев, что выполняется далеко не всегда*. В промышленно развитых странах для дисциплинирования работодателя часто достаточно законодательно регламентировать его ответственность за предоставление ложной информации о своей деятельности. Кроме того, системы страхования от несчастных случаев построены таким образом, что данные о травмах в органах страхования перепроверяются путем сравнения информации, получаемой из различных источников, и, при необходимости, применяются штрафные санкции. Каждую из сфер риска – формирующую профессиональный риск

(техническая система), воспринимающую риск (профессиональные группы работников) и управляющую риском (институты техники безопасности, охраны и медицины труда, страхования) – важно оценивать с позиции результирующего эффекта взаимодействия существующих видов и уровней рисков, субъектов рисков и «культуры» управления безопасностью. Одним из интегральных показателей такого взаимодействия может выступать показатель утраты профессиональной трудоспособности работников при длительной трудовой их деятельности в определенных, по уровням профессионального риска, производствах.

Литература

1. Республиканская программа развития страховой деятельности на 2011–2015 годы : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 20 мая 2011 г. № 631 // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь – Минск, 2012. – 633 с. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov>. – Дата доступа: 25.01.2014.

СОЦИАЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Алексеев Т.С.

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель, Республика Беларусь

Злотникова Л.М.

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель, Республика Беларусь

Обращение к проблеме социальных компонентов инновационного развития вызвано, прежде всего, тем, что основное внимание в современной экономической политике и практике обращается на технико-технологическую сущность. На вербальном уровне признается теоретически обоснованная роль образования, информации, общей, профессиональной культуры, принципов и способов коммуникации. В связи с этим особую актуальность приобретают проблемы издержек социальных элементов на формирование, развитие и использование человеческого потенциала.

Один из теоретиков человеческого потенциала Г. Беккер считал, что все действия человека имеют экономическую основу. Инновационная экономика не исключение. Поэтому подготовка специалистов, отвечающих требованиям развития цивилизации и учитывающая ее тенденции, носит закономерный характер. Только высокое абстрагирование от действительности позволяет отделить профессиональные навыки от сущности человека, его ответственности, дисциплинированности, состояния физического и психического здоровья. В силу отсутствия полномасштабных исследований сложно оценивать структуру человеческого потенциала. Принятые

количественные измерители, получившие название индекса человеческого развития, не раскрывают сущность происходящих социальных процессов. Можно иметь документальное подтверждение о нескольких высших образованиях или степенях, но при этом не иметь четкой гражданской позиции, оставаться утилитарным потребителем человеческих и природных ресурсов, яростно разрушать окружающую среду по имя достижения материального богатства.

Социалистическое планирование (в определенной степени справедливо) подвергалось резкой критике. Однако моделирование будущих результатов деятельности человека позволяет выработать оптимальные механизмы преобразования вещественных факторов на основе разработки внедрения инновационных технологий и методов управления. В настоящее время планирование как система, сочетающая мыслительную, интеллектуальную организационную деятельность оказалась невосребленной. В лучшем случае государство предлагает абстрактные количественные показатели. При этом постоянно усиливается процесс регламентации всего и вся. Упакованное в жесткие формы предписаний общество, все сильнее превращается в ожидающего готовых реше-

ний, указаний и т. д. Жизнь сложно стандартизировать как движение по трассе. Процесс социализации, которым длительное время занималась система образования, оказался не востребованным. В связи с этим можно сформулировать проблемы, связанные с подготовкой новых специалистов.

В 1943 году А. Маслоу опубликовал статью под названием «Теория мотивации индивида». В сложное для истории цивилизации время ученый попытался обратить внимание на движущие механизмы поведения человека. Человек, стремясь к достижению определенных целей, опирается на неудовлетворенные потребности. На что должен быть мотивирован будущий специалист и гражданин? На удовлетворение физиологических потребностей или развитие, постоянное совершенствование морально-нравственных ценностей? А. Маслоу предложил следующую гипотезу, актуальность реализации которой только усиливается. Уровень высоты и сложности потребностей находится в прямой корреляционной зависимости от уровня **сознательного** (выделено нами) образования. Именно сознательное отношение необходимо формировать в процессе образовательного процесса. Ибо индивид, движимый только потребностями низшего порядка, никогда не сможет не только создавать, но и осваивать инновационные технологии. Под низшими потребностями в профессиональное подготовке мы понимаем формирование некоего утилитарного набора навыков, которые «пригодятся сегодня и сейчас».

Действующая система образования нацелена на формирование набора стереотипов частого повторения, т. е. на сохранение основ циклического развития общества. До XIX века такой подход еще можно было оправдать. Но

революционные изменения в материально-вещественном факторе, обусловленные развитием науки, техники и технологий, формируют систему отказа от простых действий. Чем проще профессиональный навык, тем легче он описывается алгоритмом и подвергается дальнейшей замене человека техническими элементами. Образование, как единственный социально-экономический институт, формирующий нестандартное мышление, развитое сознание, высокую ответственность, оказалось заложником политических сторонников виртуальной экономики. Отношение общества и государства к образованию закладывает основы противоречий между тенденциями развития, мотивами подрастающего поколения, требованиями производителей, функционирующих на принципах «выгоды» и политиков утилитарной экономической эффективности

Сложно, но необходимо признать, что быстрое обновление информации, ее бурный рост предъявляют новые требования к специалистам. Ее запоминание, переработка давно не отражают уровень профессионализма, тормозят процесс социализации. Подлинный специалист должен уметь интерпретировать, критически осмысливать, выявлять видимые и невидимые проблемы развития и не бояться обосновывать неординарные методы решения.

Литература

1. Беккер, Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г. Беккер; пер. с англ.; сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
2. Маслоу, А. Мотивация и личность / А. Маслоу; пер. с англ. А.М. Татлыбаевой. – СПб.: Евразия, 1999. – 340 с.

ПОЛНОМОЧИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ, РЕАЛИЗУЮЩИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ ЗАЩИТЫ ДЕТСТВА

Андріяшко М.В.

Барановичский государственный университет, г. Барановичи, Республика Беларусь

Деинституализация детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, обусловила необходимость решения нескольких смежных и взаимосвязанных задач, в том числе, по оптимизации государственных органов. В ходе исследования компетенций отдельных государственных органов выявлено дублирование полномочий, что не способствует экономии бюджетных средств, усложняет осуществление ими административных процедур. В связи с чем видится целесообразным устранение дублирования полномочий государственных органов, реализующих деятельность в сфере защиты детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

В соответствии с частью первой ст. 3 Закона Республики Беларусь от 19 ноября 1993 г. № 2570-ХІІ «О правах ре-

бенка» [1], защита прав и законных интересов ребенка обеспечивается комиссиями по делам несовершеннолетних, органами опеки и попечительства, прокуратурой и судом, а также иными организациями, уполномоченными на то законодательством Республики Беларусь, которые в своей деятельности руководствуются приоритетом защиты прав и законных интересов детей.

В части первой ст. 183 Кодекса Республики Беларусь о браке и семье [2] законодатель применяет более лаконичную формулировку относительно органов, уполномоченных осуществлять защиту прав и законных интересов детей, указывая, что такую защиту обеспечивают в пределах своей компетенции государственные органы. Таким образом, компетентные органы объединены лако-

ничной формулировкой вне зависимости от учета приоритета защиты прав и законных интересов детей при осуществлении ими своей деятельности, что не способствует прозрачности осуществления деятельности, является экономически не выгодным и малоэффективным.

Законодательство Республики Беларусь в сфере защиты детства, находящееся в состоянии постоянной новеллизации, содержит множество примеров, демонстрирующих дублирование полномочий многих государственных органов, при реализации деятельности по защите детства. В частности, согласно п. 3.8 Положения о Министерстве образования Республики Беларусь, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 4 августа 2011 г. № 1049 [3], одной из одиннадцати задач Министерства образования Республики Беларусь является осуществление деятельности по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних. В то же время, согласно п. 8.4 Положения о Министерстве внутренних дел Республики Беларусь, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 4 декабря 2007 г. № 611 [4], одной из основных задач Министерства внутренних дел Республики Беларусь является, в том числе, организация и осуществление мероприятий по профилактике, выявлению, пресечению преступлений и административных правонарушений в соответствии с компетенцией органов внутренних дел.

Относительно функций Министерства образования в сфере защиты детства следует отметить, что разработчики Положения о Министерстве образования Республики Беларусь [3] ограничились лишь определением в п. 4.4 того, что Министерство принимает совместные меры по вопросам молодежной политики и охраны детства. Вопрос о том, посредством реализации каких функций осуществляется решение других задач Министерства образования в сфере защиты детства остался открытым.

Определенные неудобства и сложность в решении вопросов из сферы защиты детства обусловлена также и

тем, что, например, реализации деятельности сети детских интернатных учреждений подразделена на три группы с учетом критерия подведомственности. Отдельные детские интернатные учреждения находятся в ведении Министерства образования, некоторые – Министерства труда и социальной защиты, остальные – в ведении Министерства здравоохранения. Учитывая сложную подведомственность, невозможно исключить дублирование полномочий компетентных органов в сфере защиты прав и законных интересов детей, что является экономически нецелесообразным.

В связи с этим, целесообразным видится проведение комплексного исследования компетенций государственных органов, реализующих деятельность в сфере защиты детства, с целью исключения дублирования их полномочий путем внесения изменений и дополнений в соответствующие нормативные правовые акты на основе новой сбалансированной концепции построения системы государственных органов.

Литература

1. О правах ребенка : Закон Респ. Беларусь, 19 ноября 1993 г. № 2570-XII ; в ред. Закона Респ. Беларусь от от 12.12.2013 г. // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 17.12.2013. – 2/2082.
2. Кодекс Республики Беларусь о браке и семье : Закон Респ. Беларусь, 9 июля 1999 г., № 278-3 ; в ред. Закона Респ. Беларусь от 12.12.2013 г. // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 17.12.2013. – 2/2082.
3. Об изменении, дополнении и признании утратившими силу некоторых постановлений Правительства Республики Беларусь по вопросам образования : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 4 авг. 2011 г., № 1049 ; в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 17.01.2014 г. // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 25.01.2014. – 5/38331.
4. О некоторых вопросах Министерства внутренних дел и организаций, входящих в систему органов внутренних дел : Указ Президента Респ. Беларусь, 4 дек. 2007 г., № 611 ; в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 08.07.2013 г. // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 11.07.2013. – 1/14380.

ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Бурак Е.М.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Устойчивое социально-экономическое развитие экономики представляет собой стабильное, динамическое развитие производственного, экономического и социального потенциала, как отраслей, так и отдельно взятых предприятий (организаций, фирм).

Что означают понятия «устойчивое» и «развитие»? Существуют различные подходы к рассмотрению сути этих явлений.

«Развитие» можно рассматривать как процесс целесообразного движения от простого к сложному; как необ-

ратимое, направленное, закономерное изменение, характеризующееся трансформацией качества, переходом к новым уровням организации; как процесс непрерывных изменений во времени, характеризующихся переходом в качественно новое, более совершенное состояние» [1, с. 159].

«Устойчивое развитие» определяется как процесс, ориентированный на постоянное сохранение динамического равновесия посредством целенаправленного использования имеющегося потенциала и условий внешней среды;

такая модель развития общества, при которой удовлетворяются основные жизненные потребности как нынешнего, так и всех последующих поколений» [1, с. 160–162].

Таким образом, устойчивое развитие можно определить, как процесс, в котором действия людей объединяются с действиями социальных институтов (государства, профсоюзов) с целью улучшить экономические, социальные и культурные условия жизни общества, т. е. дать им возможность вносить максимальный вклад в национальное развитие. Процесс включает два обязательных элемента: участие самих людей в действиях по повышению уровня их жизни с максимальной опорой на собственную инициативу и обеспечение технических и иных услуг со стороны социальных институтов, направленных на развитие инициативы и повышение эффективности их деятельности. Это закладывается в разнообразные программы улучшения отдельных сторон жизни сообществ. Таким образом, основа развития общества заключается в идее практически помогать людям в переходе из состояния объектов воздействия в состояние субъектов действия, активно действовать в складывающихся и динамично развивающихся ситуациях, а не просто реагировать на них [2, с. 178–180].

Необходимо определить, какие факторы влияют на устойчивое социально-экономическое развитие. По уровню управления они делятся на стратегические, оперативные и тактические. По содержанию факторы устойчивого развития можно подразделить на организационные, экономические, технологические, экологические, институциональные, социальные, финансовые, производственные.

Согласно предполагаемой классификации можно сделать предположение, что процесс устойчивого развития системы приобретает характер параметров процесса управления устойчивым экономическим развитием. Однако при определенном допущении относительно самостоятельности факторов устойчивого развития, очевидна их диалектическая связь и взаимодействие. В своей основе они являются системообразующими. Только

при системном, комплексном учете влияния данных факторов может быть достигнуто устойчивое развитие.

Персонал – это совокупность работников (обычно их групп в виде подразделений предприятия), объединенных целями хозяйственной деятельности, бизнес-процессами, применяемыми методами и средствами [3, с. 118].

Управление персоналом основывается на следующих принципах: альтернативность системы управления персоналом; бюрократия по отношению к управляемым, гибкость приспособляемость системы управления, сочетание централизации и децентрализации управления, единоначалие, иерархичность работы звеньев управления, коллегиальность, комплексность факторов воздействующих на систему управления, научность, согласованность с целями организации, специализация и разделение труда, и т. д. [3, с. 268–273].

Устойчивое развитие экономики предполагает развитие всех ее составляющих системно. Одним из таких элементов является персонал, который в процессе своей деятельности обеспечивает динамическое развитие организации. Персонал проходит процесс социализации в организации. Он должен осознавать свою значимость, представлять себя не только субъектом воздействия, но объектом воздействия.

Оценка управления персоналом предполагает, оценку с одной стороны, результатов экономической деятельности, а, с другой – социальную эффективность работы персонала.

Литература

1. Бегун, Т.В. Устойчивое развитие: определение, концепция и факторы / Т.В. Бегун // Экономика, управление, финансы : материалы II междунар. науч. конф., Пермь, декабрь, 2012. – Пермь : Меркурий, 2012. – С. 158–163.
2. Филиппов, Ю.В. Основы развития местного хозяйства / Ю.В. Филиппов, Т.Т. Авдеева. – М. : Дело, 2000. – 264 с.
3. Управление персоналом / Т.Ю. Базарова [и др.] ; под общ. ред. Т.Ю. Базарова. – 2-е изд. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 560 с.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Герус Ю.В.

Национальный университет Государственной налоговой службы Украины, г. Ирпень, Украина

В соответствии с Конституцией Украины: «Человек, его жизнь и здоровье, честь и достоинство неприкосновенность и безопасность определяются в Украине наивысшей социальной ценностью» (ст. 3); «Каждый имеет право на охрану здоровья, медицинскую помощь и медицинское страхование» (ст. 49) [1].

К сожалению, действующая в Украине система здравоохранения, построенная преимущественно на бюджетных принципах, продемонстрировала свою неэффектив-

ность. Дефицит финансовых ресурсов, неудовлетворительное медицинское обслуживание населения, высокий уровень заболеваемости населения свидетельствуют о необходимости перехода к системе, которая бы гарантировала надежную защиту здоровья населения.

В этом контексте особое значение среди широких слоев населения приобретает развитие добровольного медицинского страхования. Целью добровольного медицинского страхования является организация и финанси-

Таблица – Динамика добровольного медицинского страхования 2012–2013 гг. [2]

Показатели	Страховые премии, млн грн.		Страховые выплаты, млн грн.		Удельный вес выплат в страховых премиях, %	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Рынок в целом	789,13	851,25	498,16	522,15	68,34	71,83
Страховая компания «Нефтегазстрах»	182,12	190,6	86,73	95,22	60,43	63,82

рование оказанных застрахованным медицинскими услуг в соответствии с объемом и качеством, обусловленных программами такого страхования. Особенностью добровольного медицинского страхования является обеспечение охраны здоровья населения, заключающееся в материальном возмещении стоимости лечения, профилактики, развития инфраструктуры отрасли в соответствии с мировыми стандартами.

Следует отметить, что с годами ситуация несколько изменилась: все больше граждан, заботясь о своем здоровье, обращаются к добровольному медицинскому страхованию. На рынке добровольного медицинского страхования в Украине появились компании-лидеры, а именно: «Оранта», «Нефтегазстрах», «Провидна», «Инго Украина», «Краина», «Глобус», «Украинский страховой капитал», «Саламандра Украина», «Индиго», «Доминанта Со». По количеству страховых премий, страховых выплат одним из основных лидеров страхового рынка Украины является страховая компания «Нефтегазстрах». Динамика развития добровольного медицинского страхования по рынку в целом и страховой компании «Нефтегазстрах» представлена в таблице.

Из приведенных данных видно, что в Украине наблюдается положительная тенденция роста страховых премий. Аналогичная ситуация сложилась и относительно страховых выплат, то есть сумма, которую страховщик обязан выплатить при наступлении страхового случая по договору страхования.

Так, например, в страховой компании «Нефтегазстрах» средний размер страховой выплаты застрахованным по корпоративным программам добровольного медицинского страхования в 2013 году вырос в сравнении с 2012 годом на 15 % с 908 до 1041 грн [3]. Это говорит о доста-

точной информированности граждан об услугах представленной сферы, но одновременно и о низком уровне доходов населения, что препятствует возможности воспользоваться данной услугой.

Для повышения уровня развития добровольного медицинского страхования необходимо, с одной стороны: создать условия для развития этого вида медицинского страхования, в частности, усилить мотивацию работодателей для его расширения, а с другой – повысить надежность страховых компаний, работающих на рынке добровольного медицинского страхования.

Реализация этих положений будет способствовать тому, что добровольное медицинское страхование реально станет одним из наиболее перспективных и цивилизованных форм обеспечения социальных потребностей граждан в сфере здравоохранения, будет играть существенную роль в социально-экономическом развитии страны, и кроме эффективного решения проблем обеспечения качественной медицинской помощью населения и финансирования системы здравоохранения, а также способствовать укреплению материально-технической базы медицинских учреждений.

Литература

1. Конституция Украины – Закон Украины от 28.06.96 № 254к/96-ВР с изменениями № 2952-VI от 01.02.2011г. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Рейтинг страховых компаний Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/13/09/45>
3. Средний размер страховой выплаты по ДМС в 2013 вырос на 15% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ngs.biz.ua/news/company/184-serednii-rozmir-strakhovoi-vyplaty-za-dms-u-2013-vyris-na-15-protsent.html>

РОЛЬ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В СТАНОВЛЕНИИ СРЕДНЕГО КЛАССА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Денисенко В.А.

Черкасский национальный университет им. Богдана Хмельницкого, г. Черкассы, Украина

Рыночные преобразования в экономике Украины предполагали кардинальные изменения в системе отношений собственности, что должно было создать условия для становления и развития так называемого среднего класса. И хотя трансформация отношений собственности в Украине осуществляется уже более двадцати лет, сформировать средний класс пока не уда-

лось. Важнейший социально-экономический просчет проводимых преобразований системы собственности заключался в том, что они слабо были связаны с целями и задачами формирования прогрессивной социальной структуры общества. Несомненно, что в связке «собственность – средний класс» далеко не второстепенную роль играют различные формы собственности,

без функционирования которых современная рыночная экономика вряд ли возможна. Очевидно, что в исследовательском пространстве взаимосвязи отношений собственности и среднего класса еще немало «белых пятен».

В Украине впервые на государственном уровне о среднем классе говорилось в Послании Президента Украины Л.Д. Кучмы в Верховную Раду Украины (2000 г.) [1, с. 3]. Традиционными индикаторами, которые берутся за основу для анализа характеристик среднего класса, являются: материально-имущественное состояние, профессиональный статус, уровень образования. Результирующим фактором идентификации представителя среднего класса является активная гражданская позиция. По нашему мнению, одним из главных стратификационных критериев принадлежности к среднему классу выступает уровень дохода (в расчете на душу населения), достаточный не только для удовлетворения первоочередных жизненных потребностей, но и для реализации растущих потребностей [2, с. 186].

По оценкам Центра стратегических исследований (ЦСИ) компании «Росгосстрах», в странах с трансформационной экономикой нижним порогом, который позволяет отнести домохозяйство к среднему классу, сегодня является доход в размере 20 000 долл. на семью в год. В крупных городах он выше и составляет 30000 долл. Верхний же границей среднего класса служит доход в 300 000 долл. в год на семью [3]. Эти граждане, как правило, зарабатывают на жизнь собственным трудом, они являются наиболее активными субъектами на рынках труда, товаров и услуг. Городское сообщество Украины по уровню доходов имеет больше возможностей, чтобы пополнить когорту среднего класса. Поэтому в таких условиях, именно благодаря муниципальной собственности органы местного самоуправления, могут разработать специальные программы поддержки домохозяйств. Примерами таких программ могут быть установление Киевсоветом надбавок работникам детсадов и премий педагогам, создание муниципальной больничной кассы, которая будет обслуживать отдельные категории киевлян за счет местного бюджета, обеспечение жильем медицинских и образовательных работников. Для развития домохозяйства на местах необходимо реализовывать следующие программы местного самоуправления: обеспечение участия домохозяйств в решении вопросов местного значения, управление муниципальной собственностью совместно с местными органами самоуправления, обеспечение удовлетворения потребностей домашних хозяйств в социальных, культурных, коммунальных и бытовых услугах, обеспечение самореализации, защита интересов населения.

Следующей важной функцией органов местного самоуправления по формированию среднего класса является обеспечение эффективного развития предпринимательских структур, поддержка малого и среднего предпринимательства, как основы среднего класса. Процесс становления малого предпринимательства в Украине еще в докризисный период требовал глобального реформирования со стороны государства, поскольку значительная часть этого сектора экономики осуществляет свою деятельность путем так называемого полуполюгального функ-

ционирования. Более того, разгар финансового кризиса в Украине стал очередным фактором, побудившим большинство мелких предпринимательских структур перевести свою деятельность в тень или полностью свернуть ее. Также возможно использовать традиционные формы взаимодействия органов местного самоуправления с предпринимательскими структурами, в частности такие как: кооперация деятельности, социальное взаимодействие, партнерские отношения, отношения «заказчик-исполнитель», деловое общение и др.

Итак, именно муниципальные органы управления могут осуществлять реальную поддержку вновь созданных субъектов предпринимательства, дальнейшее развитие которых даст возможность увеличивать доходную часть местных бюджетов, а это в свою очередь даст возможность местным властям поддерживать доходную часть домохозяйств необходимую для вхождения в структуру среднего класса. Ведь сегодня большой редкостью являются действия отдельных органов местного самоуправления, направленные на материальную поддержку определенных групп работников социальной сферы – медиков, учителей, работников дошкольных учреждений и т. д. Такая поддержка, как правило, имеет место лишь во время избирательной гонки. И не все органы местного самоуправления могут найти в своем бюджете необходимые средства.

Литература

1. Кучма, Л.Д. Націю звеличують великі цілі і діла / Л.Д. Кучма // Урядовий кур'єр. – 2000. – 23 лютого. – № 34. – С. 2–4.
2. Гончаров, Ю.В. Підвищення питомої ваги і ролі середнього класу в структурі населення України: передумови, проблеми, перспективи / Ю.В. Гончаров // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 184–195.
3. Центр стратегических исследований «Росгосстраха»: оценка численности среднего класса в России [Электронный ресурс] / Режим доступа : http://www.rgs.ru/life/private_person/endowment-insurance/index.wbp

СОЦИАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Ерёмушкина С.В.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Величина потребительской составляющей социально-экономического потенциала домашних хозяйств определяется в первую очередь такими факторами, как текущий уровень доходов населения в стране, состояние кредитного рынка, социальная деятельность предприятий.

Низкий уровень финансовой грамотности и недостаточный уровень развития финансовых институтов (инвестиционных и пенсионных фондов, страховых компаний) ограничивают возможности прироста доходов населения Республики Беларусь путем финансово-кредитных операций (за счет дохода от ценных бумаг, процентов от инвестиций).

Проведение сбалансированной монетарной политики, направленной на снижение инфляционных процессов и девальвационных ожиданий населения, исключает ускоренный рост заработной платы, не связанный с повышением производительности экономики страны.

В связи с вышеизложенным именно социальная деятельность организаций становится важнейшим из инструментов оптимизации доходов населения.

В современной организации первостепенное значение имеет человек со своими потребностями. Кроме предпринимательской деятельности, организации осуществляют и социальную деятельность: управление трудовыми ресурсами, совершенствование организации и оплаты труда; охрана труда и здоровья членов трудового коллектива; строительство жилых домов, детских учреждений и других объектов социального назначения.

Исследование, проведенное в России в 80-х гг. XX века, выявило резервы повышения производительности труда: эффективное использование социальных факторов позволяет увеличить производительность труда в 1,5 раза [1, с. 89].

Директива № 4 и Указ № 181 Президента Республики Беларусь предоставили субъектам предпринимательской деятельности право разрабатывать и применять любые системы оплаты труда. Количество коммерческих организаций, внедривших гибкие системы оплаты труда, в 2013 г. возросло в 19 раз по сравнению с 2012 г. В целом же по республике рост количества организаций, применяющих гибкие системы оплаты труда, за 2013 год составил только 1,85 раза. При этом в республике наблюдается устойчивая тенденция превышения темпов роста заработной платы над темпами роста производительности труда. В этой ситуации помимо создания действенного механизма оплаты труда в организациях для повышения благосостояния работников и их мотивации необходимо шире использовать предоставление им дополнительных социальных и трудовых гарантий – социального пакета, что в совокупности может обеспечить повышение дохода сотрудников до 20 % [2].

Социальные пакеты предусматривают: выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, произво-

димые работникам сверх норм, предусмотренных законодательством; социальные выплаты (за счет прибыли, остающейся после налогообложения): на удешевление питания; к профессиональным праздникам и юбилейным датам работников, на закупку сельхозпродуктов, дотации на проезд и др.; заключение контрактов на максимальный срок; поощрительные дополнительные отпуска, повышение квалификации и переподготовку кадров; займы, беспроцентные ссуды на строительство (покупку) жилья; предоставление средств на оплату найма жилого помещения; медицинское обслуживание за счет средств нанимателя; льготные санаторно-курортные путевки на оздоровление; физкультурно-оздоровительные, спортивные, культурно-массовые мероприятия, туристические поездки и т. д.

Социальный пакет широко применяется уже не только в крупных организациях (ЗАО «Атлант», ОАО «Белшина», РУП «Белтелеком», ОАО «Керамин», ПО «МТЗ», ПО «БелАЗ»), но и на средних и малых предприятиях, на предприятиях коммунальной формы собственности.

Определенным трендом в этой сфере стало и то, что отдельные элементы «социального пакета» направляются на формирование дополнительных пенсионных гарантий работникам. Это могут быть дополнительные корпоративные пенсии, которые выплачивает сам работодатель, либо добровольное (корпоративное и индивидуальное) страхование работодателем (возможно, с участием работника) в страховых организациях [4]. Например, дополнительные пенсии работникам формируют на Белорусском металлургическом заводе, ЗАО «Атлант», ОАО «Беларуськалий».

Таким образом, социальная деятельность предприятий на территории Республики Беларусь призвана обеспечить повышение гуманизации труда и качества трудовой жизни населения, а также рост реальных доходов домашних хозяйств.

Литература

1. Захаров, Н.Л. Управление социальным развитием организации / Н.Л. Захаров, А.Л. Кузнецов. – М. : Инфра-М, 2006. – 191с.
2. Минтруда хочет более гибкой системы оплаты труда и соцпакет для работников модернизируемых предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.tut.by/society/373816.html>. – Дата доступа : 12.12.2013.
3. Белых, Д.В. Социальная деятельность организаций: понятие и структура / Д.В. Белых, Д.А. Козицын // Бизнес, менеджмент и право. – 2011. – №2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=847. – Дата доступа : 24.02.2014.

Важнейшим ресурсом компании является персонал организации. Сегодня не вызывает сомнения, что именно «человеческий ресурс» организации способен либо многократно повысить ее эффективность, либо поставить под сомнение сам факт ее существования. Именно человеческий фактор часто становится причиной неудач. Так, отсутствие идентификации себя с организацией, сопротивление изменениям, новшества, нежелание перучиваться со стороны сотрудников, сдерживают развитие организации, а, следовательно, приводят к снижению эффективности. Только квалифицированные специалисты и лояльные к организации сотрудники могут сделать организацию успешной.

В настоящее время работа с персоналом в организациях существенно изменилась. Сегодня она представляет собой объект осознанной кадровой политики, являющейся составной частью общей политики организации.

В повседневной жизни часто задают вопрос, чем отличаются HR-менеджеры или специалисты по управлению персоналом от кадровиков. И это не случайно, т. к. у нас в республике еще, к сожалению, нет широкой практике создания в организации службы управления персоналом. Такие подразделения создаются на крупных частных или совместных предприятиях. Государственные организации по-прежнему ограничиваются отделом кадров, и такой должности, как HR-менеджер, в принципе нет.

Но необходимо отметить, что знания и умения, которыми должен обладать кадровик и HR-менеджер, различны.

Основная деятельность отдела кадров – это кадровое делопроизводство, что вне сомнения является важной составляющей в работе организации. Широко распространена практика привлечения юристов для работы в качестве кадровика. И это оправдано с точки зрения задач, которые стоят перед отделами кадров.

В постоянно меняющихся экономических условиях все большее значение приобретает эффективное управление людскими ресурсами. Конкурентоспособность предприятий во многом определяется квалификацией его специалистов. Растущий объем и уровень задач, требующих профессионального решения, увеличивает нагрузку и на службу персонала организации. Предприятиям все сложнее подбирать квалифицированные кадры, не имея в штате специалиста по подбору персонала. Для решения задачи создания системы управления человеческими ресурсами компании нужен специалист в области управления персоналом, имеющий профильное образование. Менеджеру по персоналу необходимы знания экономики предприятия, бухучета, навыки работы с кадровыми и финансовыми документами. Он должен иметь психологическую и правовую подготовку, владеть технологиями управления персоналом. Главными качествами HR-менеджера, которые позволяют ему стать незаменимым специалистом в организации, являются понимание бизнеса, в котором он работает, умение видеть возможности

и брать ответственность за их внедрение, способность действовать, умение управлять собой, понимать человеческую природу и уметь влиять на поведение других. Важна культура речи, владение профессиональной терминологией разных специалистов, ведь приходится общаться с людьми самых разнообразных профессий, знание делового этикета.

Такая концепция должна быть заложена в качестве основы подготовки дипломированных специалистов по управлению персоналом. Учебный план должен включать перечень общепрофессиональных и специальных дисциплин, формирующих профессионала – менеджера по персоналу. Вопрос заключается в том, какие общеобразовательные и специальные дисциплины должны быть включены в учебный план. Как и все сферы нашей жизни, менеджмент находится в постоянном движении. Происходящие в обществе изменения должны находить отражение в спецкурсах и спецсеминарах, читаемых будущим специалистам. В процессе обучения важно сочетать теоретическое образование с определенным практическим опытом для настоящего понимания и экспериментальной проверки той или иной теории. Одна из центральных проблем обучения студентов специализации «Управление персоналом» состоит в том, чтобы перевести теоретические знания, усвоенные в ходе обучения, в практические навыки. Студент на практических занятиях, на мастер-классах, тренингах должен испытать какое-либо знание на собственном опыте. Для этого необходимо создать условия для эмоционального включения студента в ту или иную ситуацию [1].

Существующий подход к формализации подготовки специалистов, к сожалению, не способствует формированию необходимых навыков. Традиционные лекции сегодня не так актуальны, необходимо больше практики. Студенты много время проводят в социальных сетях, и это следует учитывать в работе преподавателя. Материал, который преподаватель дает в лекции, сегодня есть возможность предоставить студентам для самостоятельного изучения. Преподаватель должен быть включен в общение со студентами через сети, он может консультировать, отвечать на вопросы, осуществлять контроль за работой. Перераспределение часов, которые отводятся на изучение дисциплины, в пользу практических занятий, позволит уделить достаточно внимания приобретению необходимых навыков путем обсуждения кейсов, проведения деловых игр, тренингов, мастер-классов и т.п. Так, например, управляемая самостоятельная работа не может осуществляться в аудиториях, студент лишается возможности самостоятельно собирать и анализировать материал. Такая работа должна выполняться под контролем преподавателя, но никак не в аудитории, где может проходить только совместное обсуждение полученных результатов.

Таким образом, не замечать изменений, происходящих в обществе, не понимать, что современная молодежь вы-

росла на компьютерных играх, клипах, что у них плохая концентрация внимания, что они по-другому смотрят на жизнь, невозможно. Новое поколение любит креативность, анализ и решение проблем, оно хочет овладеть самыми новыми технологиями, и именно образовательные учреждения должны им помочь в этом.

1. *Ермалович, Л.П.* Совершенствование подготовки специалистов в области управления персоналом / Л.П. Ермалович // Актуальные проблемы бизнес-образования : материалы IX Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 8–9 апр. 2010 г. – Минск: «Национальная библиотека Беларуси», 2010.

УЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКТОРА В ЗАКОНОТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Кибак И.А.

Академия Министерства внутренних дел Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь

В периоды крупных социально-экономических и политических преобразований неизбежно возникают ситуации, характеризующиеся дефицитом правового регулирования законотворческой деятельности. С подобной проблемой Беларусь сталкивалась не один раз, и особенно остро она встала в последнем десятилетии XX и в начале XXI в. Перед депутатами это ставит ряд принципиальных вопросов, в разрешении которых сильно возрастает роль психологии законотворчества, прежде всего изучение факторов, влияющих на эффективность законотворческой деятельности.

Экономический фактор – основополагающее звено в процессах качественных изменений политической и правовой систем, государства и права. Он отражает условия и требования экономической реформы, структуру собственности, потребности и возможности развития экономики республики в целом и отдельных административно-территориальных единиц, развитие отраслей хозяйственной и социальной жизни, удельный вес рыночных и плановых рычагов. В связи с этим сложна и его структура.

Важнейшими видами экономического фактора являются материально-производственный и финансовый. Каждый из них может быть подразделен на подвиды по сферам экономики и в зависимости от того, находят ли в экономическом факторе проявление общереспубликанские, региональные, местные интересы. Говоря другими словами, экономический фактор – это все компоненты экономической системы, в число таких компонентов должно быть включено и такое явление, как экономическое сознание, активно исследуемое в экономической науке в последние годы [1, с. 74].

Для формирования эффективной стратегии психологии законотворчества и обоснованного психолого-законотворческого прогноза принципиальное значение имеет анализ и учет экономического фактора, совокупности всех экономических явлений, процессов, фактов, так или иначе воздействующих на развитие правовой сферы жизни общества.

Внимание законодателя к экономическим проблемам объясняется в первую очередь тем, что экономика служит главным определяющим фактором для качественного преобразования и политико-государственной, и

правовой системы, становления правового и демократического государства, укрепления законности в стране. Эффективность экономических реформ – основа развития реального обеспечения прав личности. Любой закон, в какой бы сфере он ни действовал, не будет социально эффективным, если экономический строй идет ей во вред.

Ценность экономического фактора определяется и тем, что он весьма активно воздействует на те правовые нормы, которые непосредственно регулируют экономические отношения общества, ибо в основе норм, прямо нацеленных на правовое регулирование экономических отношений, лежат экономические модели, разрабатываемые экономической наукой или выдвигаемые непосредственно практикой.

Экономический фактор должен быть учтен и в процессе прогнозирования развития прав личности, особенно экономических. Можно согласиться со следующим суждением Ю.И. Свядосца: «Эффективность права зависит от экономического базиса и детерминирована его состоянием. Самые прогрессивные законы, регулирующие отношения в сфере надстройки над экономическим базисом, могут быть социально неэффективны, если экономический строй архаичен, консервативен» [2, с. 114]. Отсюда следует, что механизм воздействия экономического фактора на развитие правовой системы включает также экономическое прогнозирование – самостоятельную сферу социального прогнозирования, роль которого особенно возросла в условиях проведения действенных экономических реформ.

Перед психолого-правовой наукой в целом, особенно перед таким ее разделом, как законотворчество, стоит задача огромной важности – овладеть глубинными законами и механизмами рыночной экономики. Лишь на этом пути может быть разработана эффективно действующая современная демократическая правовая система и психотехнология создания закона.

Таким образом, во-первых, вышеназванный подход может быть использован при решении практических вопросов законотворчества, поскольку полный и точный учет экономического фактора, опосредующих разнообразные общественные интересы, имеет принципиальное значение для разработки законопроектов, демократизации,

психологизации и гуманизации их процесса. Он выступает важным условием парламентской деятельности депутатов и является одной из причин, влияющих на ее успешность и принятие эффективных и качественных законов.

Во-вторых, для правового опосредования соответствующих общественных отношений в современных условиях динамично развивающихся экономических, политических и социально-культурных потребностей общества требуется решить комплекс проблем. Среди них: исследование социальных факторов, обуславливающих потребность в нормативно-правовом регулировании соответствующих общественных отношений и т. д. В ре-

зультате решения этих проблем депутат получает возможность избежать принятия законов, которые, хотя и не противоречат Конституции, но могут в силу недостаточного материального, организационного и психологического обеспечения привести к негативным последствиям.

Литература

1. *Гаврилов, О.А.* Стратегия правотворчества и социальное прогнозирование / О.А. Гаврилов. – М.: Ин-т государства и права РАН, 1993. – 127 с.
2. *Свядоц, Ю.И.* Тенденции развития договорного права капиталистических стран / Ю.И. Свядоц // Совет. государство и право. – 1991. – № 1. – С. 110–118.

НЕОБХОДИМОСТЬ ТРАНСФОРМАЦИИ ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

Коврей В.А.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь

Инновационной экономике со значительной информационной и интеллектуальной составляющей адекватен инновационный тип занятости – гибкий, динамичный, эффективный, постоянно обновляющийся по структуре, содержанию, видам и формам.

Сегодня в мире, как известно, сокращается занятость населения в первичном и вторичном секторах экономики при ее быстром и интенсивном росте в сфере обслуживания, главным образом в высокотехнологичных отраслях. Около 2/3 новых рабочих мест в ЕС, например, создается в последние годы в наукоемких отраслях, тогда как сокращаемые рабочие места относятся к традиционным секторам экономики. Можно предположить, что в связи с интенсификацией этого процесса уже в ближайшие 10 лет в развитых странах будет иметь место совершенно новая структура экономики, а, следовательно, и структура занятости, соответствующая новому технологическому укладу [1].

Белорусский рынок труда характеризуется экстенсивным типом воспроизводства, который еще не сменился преимущественно интенсивным, не говоря уж об интегральном типе воспроизводства (постиндустриальном или инновационном). Издержки, связанные с нечеткостью государственной политики занятости при переходе к экономике инновационного типа, явно сказываются уже сейчас на всей системе государственного управления трудовыми отношениями.

Отмечая, что выпускники вузов в Беларуси составляют 71 % населения 20–29 лет, а в Евросоюзе – 40 %, эксперты говорят о несоответствии масштабов образования и ресурсов, которые выделяются на эту сферу. До недавнего времени Беларусь была здесь лидером – на образование уходило 6 % валового внутреннего продукта. Но в последние годы произошло уменьшение этой доли примерно до 4 % ВВП. А масштабы образования растут.

Число студентов на 10 тысяч населения в Беларуси уже больше 420. Спрос на юридические и экономические специальности среди белорусских абитуриентов остается высоким, несмотря на то, что они в будущем оказываются первыми кандидатами «на вылет» с рынка труда. Проблема не только в качестве образования, но и в уровне оплаты труда. Те специальности, на которые существует спрос в экономике, не являются привлекательными, система оплаты труда искажена. Понятно, что ситуацию нужно исправлять, иначе негативные тенденции будут возрастать.

Эксперты Европейского фонда образования считают, что необходимо сделать высшее образование более практико-ориентированным, а учебные заведения автономными, что обеспечит гибкость и оперативность реагирования на изменения рынка труда [2].

При росте потребности в рабочих кадрах объемы подготовки по рабочим профессиям снижаются. Рынок труда Беларуси сталкивается с растущим дефицитом рабочей силы из-за демографического фактора. По оценкам Исследовательского центра ИПМ, участие Беларуси в Едином экономическом пространстве может стимулировать процесс оттока кадров из страны, в первую очередь из-за отставания в оплате труда относительно России (уровень заработной платы населения составляет только около 60 % от российских показателей). В данной ситуации Беларусь стоит на грани того, чтобы свести к минимуму эффект от уже ранее вложенных государством финансовых ресурсов в образование, науку и здравоохранение и превратиться в государство – поставщика рабочей силы, что недопустимо.

Необходимо провести либерализацию рынка труда, что позволит оптимизировать численность работников на предприятиях. Одновременно следует оказать всестороннюю поддержку развитию частного сектора (малых и

средних предприятий), что позволит создать новые рабочие места. По данным Всемирного Банка, госпредприятия Беларуси и предприятия, где доля государства выше 50 %, обеспечивают занятостью порядка 67 % работников страны, а избыточная занятость на таких предприятиях оценивается в 10 %. До тех пор, пока будет поддерживаться избыточная занятость в экономике, в Беларуси не будет резервов для роста постиндустриальных секторов.

Переход на инновационный путь развития возможен при решении в области занятости следующих задач: реструктуризация профессионально-квалификационного состава рабочей силы; преодоление деформации в распределении занятых по профессиям и специальностям; создание соответствующей мировым стандартам и потребностям информационно-инновационного типа занятости системы профессионального образования

кадров; ликвидировав диспропорции в структуре подготовки по уровням и специализации; реформирование системы оплаты труда; снижение до минимума потерь трудового потенциала в результате преждевременной смертности и роста числа инвалидов, из-за неблагоприятных условий труда.

Естественно, что решение обозначенных задач требует согласования и увязки с приоритетами и основными направлениями развития всего народнохозяйственного комплекса.

Литература

1. Садовая, Е.С. Механизмы регулирования социально-трудовых отношений на современном этапе: опыт развитых стран и России / Е.С. Садовая // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 5. – С. 19–26.
2. Kariera.by [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://kariera.by/post-3108/#sthash.0F>. – Дата доступа: 12.11.2013

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВОЙ ДИСЦИПЛИНОЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ

Коновальчик Г.О.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Непрерывное развитие техники и технологии производства, рост ее масштабов диктует новые, более высокие требования к трудовой дисциплине, обуславливают необходимость ее дальнейшего укрепления. Однако на предприятиях пока ограничиваются отдельными мерами по укреплению трудовой дисциплины, без учета всех факторов ее определяющих, что в значительной мере снижает их результативность. Еще бытует мнение, что укрепление трудовой дисциплины – это задача кадровой службы, общественных организаций и линейных руководителей, функциональные же подразделения, работа которых фактически влияет на состояние трудовой дисциплины, не проявляют подлинной заинтересованности в этом вопросе.

Все это свидетельствует о назревшей необходимости выделения в системе управления промышленным предприятием относительно самостоятельного объекта управления – трудовой дисциплины.

Общим результатом управления трудовой дисциплиной является процесс ее укрепления. Достижение этого результата связано с решением комплекса задач укрепления трудовой дисциплины, которые в системе управления являются его специальными функциями (задачами).

Установление таких специальных функций (задач) является важнейшим компонентом в построении системы управления трудовой дисциплины (см. таблицу).

По каждой задаче из числа функциональных подразделений и общественных организаций предприятия устанавливается орган управления, осуществляющий

руководство работой по их реализации, который наделяется в пределах закрепленных за ним задач соответствующими полномочиями: правом привлекать в качестве участников исполнения другие структурные подразделения предприятия, давать им задания, требовать должного исполнения руководящих документов. Например, служба главного технолога является органом управления по задаче сокращения нарушений трудовой дисциплины, связанных с тяжелыми производственными условиями. Она привлекает к этой работе отдел главного конструктора и отдел техники безопасности, координирует работу по сокращению ручного труда, снижению у работников физических и нервных перегрузок, которые затрудняют исполнение трудовых обязанностей.

Таким образом, в работе по управлению участвуют все подразделения, службы и общественные организации предприятия. Данное обстоятельство острее ставит вопрос о головном органе управления, который бы в период между заседаниями комиссии по укреплению трудовой дисциплины осуществлял бы руководство и контроль за исполнением решений комиссии и указаний дирекции в области укрепления трудовой дисциплины. Таким органом может стать или отдел кадров, или отдел организации и оплаты труда, в зависимости от конкретных условий на каждом предприятии.

Многостороннее содержание проблемы укрепления дисциплины труда требует комплексного подхода для ее решения. Основные моменты технологии управления дисциплиной труда должны быть закреплены отраслевыми и местными нормативными документами. **МЕРЫ**

Таблица – Задачи и содержание укрепления трудовой дисциплины на предприятии

Задачи	Основное содержание работы	Орган управления, участники исполнения
Воспитание сознательности и ответственности у работников за исполнение своих трудовых обязанностей	Применение мер поощрения за добросовестный труд и мер воздействия за нарушение трудовой дисциплины, организация работы с вновь поступившими, учет нарушителей трудовой дисциплины	Руководители подразделений, ОК, профком
Повышение уровня руководства трудовыми коллективами	Подбор, расстановка и воспитание руководящих кадров, повышение квалификации руководителей	Руководитель предприятия, ОК
Устранение причин, препятствующих нормальному исполнению работниками своих трудовых обязанностей	Повышение уровня обеспечения цехов, участков, бригад, рабочих мест материалами и инструментами, улучшению энергетического, наладочного, ремонтного и транспортного обслуживания, совершенствованию учета внутрисменных потерь рабочего времени	ОМТС, ОГТ, ОГМ, ООТиЗ, ОГЭ, линейные руководители
Создание организационно-технических условий, облегчающих исполнение работниками своих трудовых обязанностей	Разработка и внедрение мероприятий по сокращению ручного тяжелого, монотонного труда, охране труда, улучшению санитарно-гигиенических условий на основе внедрения прогрессивной технологии, средств механизации и автоматизации, широкого применения ЭВМ	ОГМ, ОГК, ОТБ, ООПУ, линейные руководители
Создание организационно-технических условий, содействующих соблюдению работниками трудовой дисциплины	Совершенствование систем табельного учета, пропускного режима, охраны объектов и имущества, учета рабочего времени и т.п. на основе внедрения технических средств ЭВМ и т.п.	ОК, ООТиЗ, ИВЦ, ВОХР, бухгалтерия
Создание экономических условий, содействующих добросовестному исполнению работниками своих трудовых обязанностей	Совершенствование организации, нормирования и оплаты труда, стимулирования за выполнение и перевыполнение плановых заданий по укреплению трудовой дисциплины, развитие внутрипроизводственного, бригадного хозрасчета и коллективного подряда, улучшение планирования и учета выполнения норм выработки и нормирования заданий и т. д.	ООТиЗ, ПЭО, профком, руководители подразделений

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Косенко З.Г.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Для обоснования и разработки системы мер регулирования заработной платы следует учитывать условия, в которых находилась экономика республики в течение последних десятилетий. Особенности современной политики, границы и глубина государственного участия в регулировании доходов определяются характером и причинами сложившихся деформаций в экономике.

Многие страны после недавнего кризиса демонстрируют период устойчивого роста. В Беларуси стремление быстрее преодолеть последствия кризиса вылилось в то, что реальные доходы населения очень быстро вернулись к докризисному уровню. По итогам 2013 года, согласно оценкам официальной статистики, реальные располагаемые денежные доходы населения выросли на 17,6 %. В 2014 году рост реальных располагаемых доходов населения составит 3 % [1].

Ранее правительство закладывало на этот период их рост в размере 6 %. Напомним, в 2012 году реальные рас-

полагаемые денежные доходы выросли на 21,5 %. С ростом доходов, несмотря на снижение темпов их роста, контрастирует начавшаяся стагнация белорусской экономики. Международный валютный фонд рекомендует снизить темпы роста заработной платы, акцентируя внимание на ухудшении платежного баланса, которое вызвано, в том числе, быстрым ростом зарплат и увеличением целевого кредитования. В создавшейся ситуации необходимо применять комплексный подход в политике регулирования доходов, нацеленный на жесткое управление внутренним спросом.

Основным доходом населения Республики Беларусь, и часто единственным, является заработная плата. Наемный работник, поскольку не обладает, как правило, другими ресурсами, вынужден продавать свою рабочую силу. Это предопределяет его уязвимость на рынке труда и опору на систему мер государственного регулирования. Как представляется, в ней наметилось смещение

в сторону более активного применения косвенных мер, при этом прямые меры регулирования также не утрачивают своего значения.

Логическим продолжением начатой с 2009 года либерализации в области оплаты труда является принятый в 2011 году Указ Президента Республики Беларусь от 10.05.2011 № 181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда» [2, с. 13–15].

Наиболее эффективным средством государственного регулирования заработной платы в странах с рыночной экономикой является определение гарантированного минимума. В Беларуси установлен размер минимальной заработной платы (МЗП). Месячная минимальная заработная плата с 1 января 2014 года составляет 1 млн 660 тыс. рублей, часовая минимальная заработная плата – 9 тыс. 890 рублей [1].

При этом регулирование минимальной заработной платы в Республике Беларусь стало одним из основных прямых регуляторов доходов населения. Размер минимальной заработной платы определяется, исходя из минимального потребительского бюджета. В коллективных договорах, соглашениях (кроме тех, стороной которых является организация, финансируемая из бюджета и пользующаяся государственными дотациями) может предусматриваться более высокий размер минимальной заработной платы. Государственное регулирование в настоящее время предполагает ежегодный (в начале года) пересмотр минимальной заработной платы. Минимальная заработная плата в сфере трудовых отношений обеспечивает социальную защиту наемных работников.

Используемый в современной экономике Республики Беларусь механизм индексации заработной платы предусматривает частичную компенсацию инфляционных потерь населению. Аналогичный подход, когда индексации подлежит только часть дохода, нередко применяется в мировой практике. Это обусловлено тем, что между индексацией и ростом цен не должно быть прямой пропорциональной зависимости, поскольку именно за счет того зазора, который образуется между ростом цен и ростом доходов, и достигается сбалансированность рынка, и в этом случае не провоцируется новый виток инфляции. Правительства некоторых государств, прилагая усилия

по сдерживанию роста заработной платы в условиях роста цен, в отдельные годы ограничивали или вовсе отменяли индексацию (например, Финляндия, Норвегия).

Действенной косвенной мерой регулирования заработной платы является налогообложение. Республика Беларусь в 2009 году перешла при исчислении подоходного налога с физических лиц с прогрессивной на пропорциональную ставку. К достоинствам пропорциональной ставки подоходного налога можно отнести следующее: простота в применении; существенное снижение транзакционных (административных и судебных) издержек (в развитых странах они составляют около 5 % от налоговых сборов), выход доходов из тени. За последнее десятилетие число стран с плоской шкалой подоходного налога резко увеличилось, на сегодняшний день плоскую шкалу подоходного налогообложения используют более 30 стран.

Для минимизации степени неравенства физических лиц по доходам при расчете подоходного налога применяется налоговый вычет. Однако проблемой при исчислении подоходного налога является незначительная величина налогового вычета. Решение отечественные экономисты видят в ее увеличении до БПМ, что в свою очередь приведет к повышению уровня жизни населения, к дальнейшему сокращению неравенства в доходах, стимулированию потребления.

Косвенное регулирование заработной платы также завязано на передаточных механизмах денежно-кредитной и валютной политик. Ужесточение политики в денежной сфере с целью ограничения *рублевой денежной массы, сдерживание роста обменного курса белорусского рубля* выступают в сложившейся ситуации как меры, направленные на повышение покупательной способности заработной платы и сдерживание инфляции.

Литература

1. Оплата труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.mintrud.gov.by. – Дата доступа : 24.02.2014.
2. *Большаков, С.* С 1 июня отменено государственное регулирование оплаты труда у большинства организаций (Комментарий к Указу Президента Республики Беларусь от 10.05.2011 № 181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда») / С. Большаков // Главный Бухгалтер. – 2011. – № 20 (692).

МЕЖДУНАРОДНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВОВЛЕЧЕННОСТИ СОТРУДНИКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Костина Т.А.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Одним из крупнейших международных институтов маркетинговых и социальных исследований «GfK Group» – Gesellschaft für Konsumforschung (Общество по изучению потребителя) с 8 февраля по 4 апреля 2011 г.

было проведено исследование вовлеченности персонала при помощи online, телефонных и личных опросов по анкете, разработанной экспертами, с учетом особенностей по демографическому составу, отраслевой заня-

Таблица – Количество работников, “часто” или “почти всегда” обеспокоенных, %

Возраст, лет	Баланс жизнь– работа	Уровень стресса на работе	Безопасность на работе	Необходимость работать сверхурочно	Ресурсы для эффективного выполнения работы	Здоровье
18–29	39	40	33	31	34	32
30–39	34	38	31	26	31	26
40–49	30	36	26	23	30	25
50–59	28	34	27	23	32	27
60 и старше	24	28	24	17	22	22

тости, полу и возрасту 30556 интервьюируемых, имеющих работу, из 29 стран-участниц (Австрия, Аргентина, Бельгия, Болгария, Бразилия, Великобритания, Венгрия, Германия, Израиль, Канада, Колумбия, Македония, Мексика, Нидерланды, Перу, Польша, Португалия, Россия, Румыния, Сербия, Словакия, США, Турция, Украина, Филиппины, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция).

Исследование показало, что молодым работникам не хватает вовлеченности, т. е. отождествления себя с достижениями и успехами компании, преданностью ей и готовностью продолжать работать в ней. Очевидна тенденция формирования нелояльности сотрудников к компаниям-работодателям.

Опрос выявил особенности состояния рынка труда: высокую мобильность специалистов и непрерывный поиск новой работы. Так, в Москве в 2009–2010 гг. перешли работать в другую компанию 71 % участников опроса и в настоящее время рассматривают новым предложения или готовы к ним. Россия каждый год из-за невовлеченности персонала теряет 228 млрд долларов.

Среди причин смены работы, обозначенных респондентами, доминируют гигиенические (согласно теории Ф. Герцберга): неудовлетворительный уровень оплаты труда (35 %); невозможность профессионального роста и построения карьеры (18 %); тяжелая обстановка в коллективе (12 %); грубое нарушение прав и трудового законодательства (9 %); несоблюдение договоренностей (6 %).

Анализируя данные, представленные в таблице, можно заметить, что всего лишь 21 % работников 18–29 лет активно вовлечены в работу в сравнении с 31 % работников старше 60 лет. Разрыв в 10 % между занимающими более высокие позиции и более молодыми сотрудниками приводит к проблемам в бизнесе в большинстве стран, так как порождает отчуждение на рабочих местах, вызывает явление абсентеизма и может затруднять попытки рекрутировать, мотивировать и удерживать молодые таланты.

В лучшем варианте рядовой сотрудник должен проработать не меньше 2–3 лет, руководитель подразделения – 4–5 лет. Когда эти периоды меньше, значит, либо зарплаты в компании ниже среднерыночных в индустрии, либо нематериальное стимулирование неэффективно. Однако, по мнению экспертов, индекс ROI нематериальной мотивации может быть более 150 %.

При более детальном рассмотрении ситуации на национальном уровне обнаруживается, что некоторые страны сталкиваются с гораздо более серьезной проблемой вовлеченности молодых сотрудников. В Македонии (36 %), Франции (32 %) и Турции (32 %), т. е. около трети работников 18–29 лет сильно вовлечены в работу, что делает ситуацию с кадрами более стабильной, а их работу

высокопроизводительной. В противовес в конце списка «вовлеченности» расположились Венгрия, Чехия (по 6 %), Сербия и Португалия (по 7 %), сталкивающиеся с трудностями удержания молодых талантов.

Несмотря на то, что 61 % молодых сотрудников верят в возможности карьерного роста, многие все видят такие перспективы у другого работодателя или в другой стране. Шесть из десяти молодых работников (58 %) активно ищут работу или планируют начать поиск в течение ближайших 6 месяцев. Две пятых (40 %) готовы эмигрировать ради нового рабочего места. Для бизнеса и государства крайне важно признавать и устранять причины недостаточной вовлеченности молодых сотрудников.

Кроме того, 39 % полагают, что работодатель выгодно использует ситуацию экономического спада, чтобы оправдать чрезмерные требования. Среди работников старшего возраста так считает 24 %. Треть (34 %) обеспокоена тем, что у них недостаточно ресурсов для эффективной работы. Это сильно увеличивает уровень неудовлетворения молодежи от своих рабочих мест и подвергает их значительному стрессу на работе. Сотрудники старше шестидесяти озабочены этим в меньшей степени (22 %).

Помимо этого, почти треть (31 %) ощущает принуждение работать сверхурочно. В итоге 39 % молодых сотрудников недовольны соотношением между работой и свободным временем. При этом 32 % чувствует, что давление на работе и стресс часто влияют на здоровье. Этот показатель на пять пунктов выше, чем у пятидесятилетних работников и на 10 пунктов выше, чем у шестидесятилетних.

В современных условиях вопрос высокой вовлеченности персонала в едином коллективе крайне актуален. Во всем мире компании с высоким индексом вовлеченности сотрудников достигают более значительных финансовых результатов в более короткие сроки и быстрее реагируют на изменения рыночной конъюнктуры, оперативно к ним адаптируясь, постоянно наращивая свои мощности и, как следствие, успешно проводя долгосрочную стратегию развития. Поэтому склонность молодежи видеть свое рабочее место как недолгосрочную перспективу имеет смысл рассматривать как одну из наиболее важных проблем, к решению которых необходимо активно подключиться современным работодателям.

Литература

1. Международное исследование вовлеченности персонала, GfK – 2011 г.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОТЧЕТА О КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Кочар И.К.

Вроцлавский экономический университет, г. Вроцлав, Республика Польша

Традиционные формы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в условиях развития информационного общества и экономики знаний становятся недостаточными для потребителей. Более востребованной является расширенная информация, дополнительные отчеты, в том числе отчеты о корпоративной социальной ответственности. Такие отчеты в течение нескольких лет уже готовятся и публикуются польскими предприятиями. Но практика их подготовки и реализации показывает, что качество содержащейся в них информации весьма низко.

Финансовая отчетность появилась в процессе развития бухгалтерского учета как науки. Правила ее подготовки и представления общественности закрепляются в национальных законах о бухгалтерском учете, а также в международных стандартах финансовой отчетности. Финансовая отчетность содержит информацию о финансовом положении предприятия и о последствиях его деятельности. Подготовленная в соответствии с законодательством и учетной политикой предприятия, она имеет особые характеристики, такие как сопоставимость, надежность, достоверность, доступность, своевременность и эффективность.

Дополнительный отчет о корпоративной социальной ответственности предоставляется только по собственной инициативе предприятия. Поэтому количество компаний, которые их составляют, является небольшим, хотя и увеличивается год от года под влиянием общественных ожиданий. Это показывают и социологические обследования, неоднократно проводившиеся в Польше. Социальный заказ на данную информацию в ежегодной финансовой отчетности предприятий не только существует, но и постоянно растет.

Исследования, проведенные по всему миру, свидетельствуют о том, что получение информации об этической и социальной деятельности предприятий необходимо для формирующегося информационного общества. Например, по результатам исследования, проведенного в 2003 году в Великобритании компанией Ipsos MORI 86 % респондентов заявили, что они ожидают информацию о социальных мероприятиях, проводимых компанией. Она весьма важна для принятия решений о покупке акций и долей в предприятиях (74 % британцев). Экологическая и этическая деятельность является определяющей для самих компаний (59 % опрошенных). Аналогичные исследования были проведены также в России и Польше [1, 2].

Анализ публикующихся в течение нескольких лет отчетов по корпоративной социальной ответственности показывает, что в нынешнем виде основными проблемами их представления и использования являются следующие:

1) произвольное толкование рекомендаций по составлению отчета о корпоративной ответственности, которое направлено на удовлетворение потребностей компании, а не потребителя информации;

2) данные отчеты не являются простыми в понимании пользователями, не отличаются прозрачностью; изложенная в них нефинансовая информация носит общий характер и весьма селективна; разрастающаяся с каждым годом информация превышает возможности ее интерпретации человеком и, следовательно, использования;

3) представление информации о корпоративной социальной ответственности в составе отчета о годовой бухгалтерской отчетности приводит к восприятию его как конечного результата процесса учета, что не соответствует действительности. Ведь любая другая часть финансовой отчетности основывается на учетной политике субъекта и содержащейся в ней информации. А отчет о социальной ответственности не имеет корней в бухгалтерском учете, хотя представлен в таких же характеристиках, как и вся остальная информация;

4) отсутствие сопоставимости с предыдущими годами ввиду произвольной подачи информации в каждом последующем году.

Перечисленные недостатки современного отчета о корпоративной ответственности приводят к утечке полезной и насаждению агрессивной информации, выполняющей миссию введения пользователей в заблуждение.

Совершенствованию качества отчетности по корпоративной социальной ответственности, несомненно, способствовало бы опубликование на национальном языке руководства GRI (Global Reporting Initiative) по принципам их подготовки. Это позволило бы унифицировать форму и содержание таких отчетов.

Мировая практика показывает, что внедрение новых идей, в том числе и продвижение информации о корпоративной социальной ответственности, должно проводиться на государственном уровне национальными правительствами. Применительно к польским властям государственным органом, который мог бы способствовать распространению практики отчетности по корпоративной социальной ответственности, могло бы стать Министерство экономики. Именно его постановлением могут быть приняты руководящие принципы раскрытия нефинансовой информации в годовой бухгалтерской отчетности компаний.

Литература

1. Ethical Companies, <http://www.ipsos-mori.com/researchpublications>, 01.04.2013.
2. Koczar, J. Społeczna odpowiedzialność biznesu a rosyjskie społeczeństwo, [w:] Adamek J., Orzeszko T., Rola podmiotów sektora publicznego, gospodarstw domowych i przedsiębiorstw w kreowaniu i wspieraniu zrównoważonego rozwoju, PN UE we Wrocławiu nr 297 z 2013 r.
3. Komunikacja CSR – przebadano konsumentów i firmy, <http://odpowiedzialnybiznes.pl/baza-wiedzy>, 10.11.2013
4. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. z 2013 r. poz. 330 ze zm.
5. Wytyczne w zakresie ujawniania danych pozafinansowych przedsiębiorstw, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012

СОЦИАЛЬНЫЕ НОРМАТИВЫ В СИСТЕМЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ АДРЕСНОЙ ОЦЕНКИ ДОСТУПНОСТИ УНИВЕРСАЛЬНОЙ ПОЧТОВОЙ УСЛУГИ ПО ТАРИФАМ

Лобан Л.А.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Довыдова О.Г.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Для оценки доступности универсальной почтовой услуги (УПУ) по тарифам целесообразно использовать систему макроэкономических показателей, отражающих доходы населения, а, следовательно, и платежеспособный спрос [1, с. 253–255]. При этом особое значение имеет обоснование макроэкономических показателей, отражающих уровень доходов малообеспеченных слоев населения, что не нашло достаточного отражения в научных разработках.

Цель работы – обосновать систему социальных нормативов для включения их в систему макроэкономических показателей для адресной оценки доступности универсальной почтовой услуги по тарифам.

Важнейшим показателем, характеризующим доходы работающего населения, является средняя заработная плата. Специфика этого показателя позволяет оценить доступность универсальной почтовой услуги в среднем на одного работающего без учета дифференциации заработной платы различных категорий работающих. Между тем для низкооплачиваемых категорий работающих доступность универсальной почтовой услуги определяется не средней заработной платой, а той заработной платой, которую они получают. В этой связи в системе макроэкономических показателей для оценки доступности универсальной почтовой услуги по тарифам целесообразно использовать такой социальный норматив как минимальная заработная плата.

Важнейшим показателем, характеризующим уровень платежеспособного спроса пенсионеров, является средняя пенсия. Исследование показало, что темпы роста средней пенсии существенно отстают от темпов роста доходов других категорий населения. Это объективно обуславливает необходимость при оценке доступности универсальной почтовой услуги по тарифам для пенсионеров использовать этот показатель. Однако, значительная часть пенсионеров получают не среднюю, а минимальную и социальную пенсию. Для оценки доступности универсальной почтовой услуги по тарифам для этой категории пенсионеров целесообразно использовать и эти социальные нормативы.

Одним из важнейших социальных нормативов является бюджет прожиточного минимума, который определяет стоимость набора товаров и услуг, необходимых для удовлетворения минимальных физиологических и социально-культурных потребностей человека.

Согласно постановлению Министерства труда Республики Беларусь от 31 декабря 1998 г. № 111 «Об утверждении Положения по расчету минимальных потребительских бюджетов для различных социально-демографических групп населения» в бытовые и транспортные услуги в бюджете прожиточного минимума включены расходы на связь. Положение рекомендует при опре-

делении расходов на связь исходить из минимальных потребностей населения в этих услугах. Минимальные расходы на связь включают в себя оплату почтовых отправок и абонентную плату за телефон. Таким образом, универсальная почтовая услуга включена в бюджет прожиточного минимума.

Бюджет прожиточного минимума определяет «черту бедности». В соответствии с программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы планируется довести долю малообеспеченного населения до 5–6 %, что будет соответствовать уровню 2008–2010 годов.

Следует отметить, что удельный вес населения, находящегося за чертой бедности, существенно различается по областям республики. Так, в г. Минске этот показатель составляет менее 2 %, а в Брестской области практически достигает 10 %. Столь же высок анализируемый показатель в Гомельской (9,5 %) и Витебской (9,0 %) областях. Превышает среднее значение и удельный вес населения, находящегося за чертой бедности, в Минской и Могилевской областях. Это означает, что степень доступности универсальной почтовой услуги различна в различных областях республики.

Столь значительный удельный вес населения, находящегося за чертой бедности, объективно обуславливает необходимость оценки доступности универсальной почтовой услуги для этой категории граждан. При этом динамику тарифов на универсальную почтовую услугу целесообразно сопоставлять с динамикой бюджета прожиточного минимума.

Таким образом, для адресной оценки доступности универсальной почтовой услуги для населения с низкими доходами объективно необходимо обосновать использовать в системе макроэкономических показателей важнейшие социальные нормативы такие как:

- минимальная заработная плата;
- минимальная пенсия;
- минимальный потребительский бюджет;
- бюджет прожиточного минимума.

Использование в системе макроэкономических показателей названных выше социальных нормативов позволит оценить доступность универсальной почтовой услуги для наиболее уязвимых слоев населения с низкими доходами.

Литература

1. Лобан, Л.А. Экономическое обоснование системы макроэкономических показателей для оценки доступности универсальной почтовой услуги по тарифам / Л.А. Лобан, О.Г. Довыдова // Современные средства связи : материалы XVIII Междунар. науч.-техн. конф., 15–16 окт. 2013 года, Минск, Респ. Беларусь; редкол. : А.О. Зеневиц [и др.]. – Минск : УО ВГКС, 2013. – 322 с.

Современный подход к управлению предприятием предъявляет высочайшие требования к степени вовлеченности персонала в совместную трудовую деятельность.

В настоящее время одной из составляющих кризисной ситуации в экономике является кризис труда, основные признаки которого: девальвация трудовых ценностей, потеря трудом своей смыслообразующей функции, превращение труда из основы образа жизни в средство выживания [1, с. 29]. Эту проблему можно решить с помощью мотивирования трудовой деятельности, то есть целенаправленным воздействием на работника в целях изменения по заданным параметрам структуры ценностных ориентаций и интересов, формированием соответствующего мотивационного ядра и развития на этой основе трудового потенциала. Проблемы трудовой мотивации занимались как зарубежные, так и отечественные ученые: К. Замфир, А.И. Зеличенко, А.Г. Шмелев, Ф. Герцберг, Д. Мак-Клелланд, С. Адамс, В. Врум и т. д. [2, с. 14]. Проблема мотивации и стимулирования сотрудников на сегодняшний день остается слабо разработанной, несмотря на наличие большого количества теорий и концепций. На практике реализация теоретических моделей осуществляется с трудом, так как руководителям для успешного внедрения системы мотивации необходимо корректировать их в соответствии со спецификой своей организации и характеристиками сотрудников.

Трудовая деятельность, как ведущий вид деятельности, непосредственно сказывается на эмоциональном благополучии сотрудников, что в свою очередь влияет на их поведение, принятие решений и взаимоотношения с коллегами [3, с. 171].

Эмоциональное благополучие (неблагополучие) рассматривается в психологии как субъективная характеристика для качественной оценки эмоционального состояния человека. Показателями эмоционального благополучия человека являются нормальный уровень ситуативной и личностной тревоги, оптимальный уровень активности и работоспособности, возможность и готовность адекватно действовать в различных жизненных ситуациях, благоприятный микроклимат и удовлетворенность повседневной деятельностью [4, с. 6].

Результаты проведенного в данном контексте социально-психологического исследования указывают на существование различий в трудовой мотивации у сотрудников компаний государственной и частной форм собственности. Так, сотрудники государственной компании в процессе трудовой деятельности мотивируются штрафами, наказаниями, критикой со стороны руководства и коллег, также для них существенную роль играет полезность их деятельности для общества. У сотрудников частной компании доминируют мотивы материального благополучия, продвижения по работе, а также удовлетворение от самого рабочего процесса.

Выявлены также различия в эмоциональном благополучии у сотрудников компаний разных форм собственности. Так, сотрудники государственной компании менее удовлетворены своей профессиональной деятельностью, испытывают трудности в состоянии здоровья, в общении с окружающими, наблюдается внутренняя напряженность и преобладание негативного настроения. Сотрудники частной компании более оптимистичны, уверены в себе, меньше испытывают стрессовых ситуаций, чаще сохраняют спокойствие; у них практически отсутствуют депрессивные признаки.

Установлены взаимосвязи между некоторыми типами мотивации и компонентами эмоционального благополучия сотрудников. Если сотрудник мотивируется, главным образом, на получение материального достатка, продвижением по службе – у него наблюдается более удовлетворительное состояние здоровья, меньше стрессовых ситуаций, а также он более удовлетворен самим процессом профессиональной деятельности, более заинтересован в добросовестном ее выполнении.

Если сотрудник выполняет свои профессиональные обязанности, чтобы избежать наказаний и критики – у него наблюдается значительное ухудшение состояния здоровья, профессиональная деятельность не приносит удовлетворения и в отношениях с окружением наблюдаются некоторые затруднения. В целом такой работник пессимистичен, не уверен в себе, раздражителен.

Таким образом, полученные результаты исследования могут быть использованы для решения социально-психологических проблем экономической сферы.

Эффективные механизмы мотивации и компенсации, правильное позиционирование должности в системе других должностей обратная связь в виде анализа результатов деятельности и оценки руководителя работает на создание сплоченной команды менеджеров и специалистов, что способствует достижению стратегических целей компании.

Литература

1. *Замфир, К.* Удовлетворенность трудом / К. Замфир. – М., 2004. – 142 с.
2. Мотивация трудовой деятельности : учеб.-метод. комплекс / Т.И. Захарова [и др.] ; под общ. ред. Т.И. Захаровой. – 2-е изд. – М. : ЕАОИ, 2008. – 216 с.
3. *Гиппенрейтер, Ю.Б.* Психология мотивации и эмоций / Ю.Б. Гиппенрейтер, М. В. Фаликман ; под общ. ред. Ю.Б. Гиппенрейтер. – М. : ЧеРо, 2002. – 752 с.
4. *Соколова, М. В.* Шкала субъективного благополучия : руководство / М.В. Соколова. – 2-е изд. – Ярославль, 1996. – 17 с.

Для повышения эффективности работы предприятий необходимо, в первую очередь, грамотное управление персоналом, являющимся тем ресурсом, который обеспечит достижение поставленных целей. В этом направлении ярким примером может служить опыт Германии, поскольку значительные результаты, достигнутые немецкой экономикой, свидетельствуют об эффективности системы организации и управления. Цель менеджмента в Германии – это получение максимальной прибыли и обеспечение выплаты акционерам дивидендов. Кроме этого, немецкие менеджеры стремятся: обеспечить ведущее место своих компаний на рынке; развивать производство за счет инвестиций; активно проводить НИОКР; решать экологические проблемы; осуществлять подготовку и обучение кадров. Немецкая система образования имеет давние традиции и прекрасную международную репутацию: в 350 исследовательских институтах и вузах Германии учатся и проводят исследования более 220 тысяч иностранцев. Существует множество теорий управления персоналом, но немецкий опыт можно рассмотреть на двух теориях.

В основе двухфакторной теории Ф. Герцберга – «Zwei-Faktoren-Theorie von Herzberg» лежат две большие категории потребностей: гигиенические факторы и мотивирующие факторы. Гигиенические факторы связаны с окружающей средой, в которой осуществляется работа, а мотивирующие – с характером работы. Целью «Theorie der wissenschaftlichen Betriebsführung» является повысить производительность человеческого труда. Тейлор в процессе работы пришел к выводу, что нужно не только сокращение потребности в труде за счет его производительности для роста доходов хозяев и рабочих, но и необходимы изменения в управленческой деятельности. С момента появления тейлоризма существовали высказывания следующего характера: рабочие реагируют только на денежное вознаграждение; не рассматривается возможность продвижения рабочего по службе; не придается значение социальному контексту труда; развитие научного менеджмента ведет к повышению производительности труда, наряду с усилением эксплуатации наемных рабочих. Однако, несмотря на критику положений системы, тейлоризм послужил основой для современных систем организации труда, применяемых в странах с рыночной экономикой. Копирование успешных моделей профессиональных стандартов подготовки кадров не всегда бывает удачным, ведь каждая страна имеет свои, присущие лишь ей особенности. Создавая профессиональные стандарты, HR-специалисты Германии считали, что кадровый менеджмент – это интегрированная составляющая политики компании. Стратегия организации и стратегия управления персоналом взаимосвязаны, а HR-менеджмент является ключевым бизнес партнером руководства предприятия. Функции менеджеров по управлению персоналом Германии, включают:

- полноценное сотрудничество с коллективом, построенное на доверии, для достижения успеха организа-

ции. Поэтому кадровые менеджеры должны демонстрировать компетентность в общении со всеми служащими, какую бы ступень в иерархии они не занимали;

- создание тарифной политики предприятия и защита ее перед профсоюзами, администрацией и общественностью. При этом менеджер по управлению персоналом выступает гарантом соблюдения закона и принятых стандартов социальной ответственности;

- менеджер вносит важный вклад в повышение ценности компании. Безошибочно рассчитанные расходы на персонал и компенсации помогают контролировать общественные расходы и планировать их;

- служба персонала организует профессиональное обучение как внутреннее, так и внешнее, заботится о личном развитии всех работников компании, совместно широко использует наставничество и другие формы обучения на рабочем месте;

- специалисты по управлению персоналом формируют простую систему индивидуальных инструментов HR-управления, учитывающую новейшие методы и методики;

- кадровый департамент компании отвечает за успешное планирование.

Основными элементами мотивации труда в Германии являются: относительно высокий уровень зарплаты, гарантированный законом о тарифных соглашениях и обеспечивающий высокий уровень жизни; ярко выраженная дифференциация в оплате труда в зависимости от образования, должности и стажа работы; гарантия рабочего места, повышение квалификации; прямая зависимость пенсии по старости от уровня заработной платы; социальная защищенность кадровых работников фирмы путем выплаты пенсий при увольнении в связи с реорганизацией предприятия.

Итак, работа с кадрами является одной из главных функций менеджмента на предприятиях Германии, а в задачи кадровых служб входит: подбор кадров, обучение персонала, повышение его квалификации, охрану труда, организацию оплаты труда, обеспечение старости, вопросы социальной политики. Очевидно, чтобы создать действенную систему кадрового менеджмента на предприятии, нужно разработать собственную философию управления персоналом, принять во внимание опыт ведущих мировых компаний, изучить и внедрить всевозможные модели профессиональных стандартов. Также необходимо накапливать и анализировать собственный опыт работы, внедрять в кадровый менеджмент стандарты: с отображением комплексного решения целей и задач профессиональной деятельности в сфере HR-менеджмента; с четким определением направления работы кадровиков; с обоснованием уровня профессионального развития и компетенции – максимальный объем знаний, умений и навыков для каждого уровня. Именно благодаря этому подходу получится найти оптимальную модель управления персоналом и обеспечить стабильность развития предприятия.

С началом рыночных преобразований наблюдалась устойчивая тенденция сокращения спроса на рабочую силу и численности работающих. Уменьшение численности работников стало следствием политики оптимизации кадрового персонала, проводимой в ходе реструктуризации производства, повышения производительности труда, ликвидации морально устаревших и неэффективных рабочих мест. Начиная с 2005 г., был принят курс на активизацию процесса создания новых рабочих мест, что позволило увеличить спрос на рабочую силу практически во всех отраслях экономики (за исключением сельского хозяйства и науки).

В экономике Республики Беларусь в 2013 году было занято 4 517,8 тыс. человек, что на 1,3 % меньше, чем в 2012 году. Уровень зарегистрированной безработицы на конец декабря 2013 г., как и на конец декабря 2012 г., составил 0,5 % от экономически активного населения [1, с. 56].

Для нашей страны характерна проблема неэффективной занятости, которая находит свое проявление в форме вынужденной неполной занятости на производстве. Кадровая политика большинства предприятий направлена на сохранение персонала, недопущения массового высвобождения работников путем перевода их в режим неполного рабочего времени и предоставления административных отпусков. В результате для сферы занятости типичен высокий уровень вовлеченности трудовых ресурсов с низким эффектом фактического их использования и потерями рабочего времени.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, в 2013 г. 96,8 тыс. работников организаций (2,9 % среднемесячной численности) работали в режиме вынужденной неполной занятости. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. численность работников, переведенных на работу с неполной рабочей неделей (днем) по инициативе нанимателя, увеличилась на 45,7 % и составила 36,1 тыс. человек. Общее количество неотработанного времени по причине вынужденной неполной занятости в 2013 г. составило 982,2 тыс. человеко-дней (в 2012 г. – 695,2 тыс. человеко-дней), что равнозначно ежедневному невыходу на работу 4,3 тыс. человек (в 2012 г. – 3 тыс. человек). Из общего числа неотработанных человеко-дней на предприятия обрабатывающей промышленности приходилось 86,1 %, на строительные организации – 7,1 % [1, с. 112].

Важными направлениями повышения эффективности занятости населения в промышленности является ускоренное развитие наукоемких производств, динамичное формирование системы рабочих мест в сфере малого бизнеса, сокращение потерь рабочего времени путем внедрения ресурсосберегающих технологий, повышение уровня квалификации рабочих кадров в соответствии с потребностями производства.

Проанализировав сложившуюся ситуацию на рынке труда, необходимо отметить, что основными преимуществами сложившейся модели развития рынка труда, яв-

ляются социальная ориентация, государственные гарантии. К ее недостаткам можно отнести невысокую экономическую эффективность занятости, слабое содействие структурным изменениям экономики, неразвитость негосударственных институтов на рынке труда.

Анализ рынка труда Беларуси показал, что необходимо сменить ориентиры его развития в соответствии с тенденциями глобализации. Адаптационные механизмы, выработанные в предшествующие годы белорусским рынком труда, обусловили социальную стабильность общества и низкие социальные издержки приспособления к трансформационным процессам, но в настоящий момент себя исчерпали. Поэтому необходимо провести коренную модернизацию структуры белорусской экономики. Как свидетельствуют демографические данные, сократились возможности увеличения занятости со стороны населения Беларуси в долгосрочной перспективе. Уровень занятости населения Беларуси является одним из самых высоких среди стран с трансформационной экономикой, поэтому возможности его дальнейшего повышения ограничены. Стратегической целью является создание условий для обеспечения экономики высокопрофессиональными кадрами и повышение эффективности их использования. Наряду с модернизацией системы профессионального образования и переподготовки кадров важнейшим условием реализации этих целей станет повышение гибкости рынка труда и его структурной сбалансированности, появление условий для профессиональной и территориальной мобильности населения.

Все разработанные программы по развитию рынка труда в Республике Беларусь должны соответствовать формированию модели рынка труда малой открытой экономики, эффективно интегрированной в мировое экономическое и образовательное пространство.

Литература

1. Республика Беларусь : стат. сб. 2013 / под общ. ред. В.И. Зиновского. – Минск : Национальный статистический комитет, 2013 – 587 с.

Формирование кадровой политики, которая способствует достижению целей организации, является ключевой задачей топ-менеджмента при развитии системы управления персоналом. Алгоритм проверки кадровой политики организации может способствовать единому и системному подходу при проведении внутреннего (внешнего) кадрового аудита. В результате выявления проблем при формировании и реализации кадровой политики и их последующее разрешение придаст импульс повышению результативности и эффективности работы организации.

Современное содержание понятия «кадровая политика» состоит в следующем. Во-первых, современная кадровая политика организации логично вытекает из миссии и стратегических целей организации и ориентируется на конкретные результаты деятельности и перспективы ее развития. Отсюда следуют повышенные требования к практичности, гибкости кадровой политики и ее тесная связь со многими факторами внутренней (стилем управления и руководства, внутриорганизационной культурой и т. д.) и внешней среды (рынком труда, особенностями ведения хозяйственной деятельности в кризисных условиях, развитием и изменением законодательства и т. д.). Во-вторых, идеи кадровой политики формулируют высшие руководители организации (учредители, собственники, топ-менеджеры) и реактивно на нее влияют. В-третьих, кадровую политику осознанно и последовательно воплощают линейные, функциональные руководители в основном высшего и среднего уровней. В-четвертых, в реализации кадровой политики инициативную ведущую роль играет профессиональная кадровая служба, выступая консультантом, методистом, помощником руководителей, координатором, осуществляющим мониторинг результативности кадровой политики, а в случае необходимости – инициатором ее изменения. Кадровая служба разрабатывает проекты конкретных кадровых стратегий, сценариев, положений и персонал-технологий, способствующих исполнению кадровой политики.

Кадровая политика организации – это сформулированные (устно и/или письменно) руководством организации видение, принципы, приоритеты, нормы, правила поведения в отношении кадров, обязательные для всех участников процесса управления персоналом с целью достижения стоящих перед организацией стратегических целей с учетом постоянно изменяющихся внутриорганизационных условий и требований внешней среды.

Кадровая политика организации структурно состоит из совокупности кадровых политик по разным направлениям, в частности: политики обеспечения (подбора, отбора, адаптации) организации кадрами, политики оценки персонала; политики развития и профессионально-должностного продвижения персонала; политики вознаграждения персонала; политики управления персоналом; политики регулирования трудовых отношений; политики формирования организационной культуры;

политики коммуникаций с персоналом; политики охраны труда и социальной защиты персонала и т. д.

Кадровая политика как понятие порой заменяется практиками более современным понятием стратегии. Кадровые стратегии есть единство планов, ресурсов, средств, при помощи которых можно достичь конкретных целей по управлению персоналом, вытекающих из кадровой политики на определенном этапе развития организации. Стратегии направлены на достижение целей организации, но в подчиненной кадровой политике более узком, практическом плане, потому что направлены на ее реализацию и практическое воплощение. Кадровые стратегии, решающие задачи кадровой политики, могут быть различными, к примеру: стратегия омоложения кадров; стратегия снижения затрат на персонал; стратегия перманентного развития персонала и управления его знаниями; стратегия создания действенного резерва руководящих кадров; стратегия объективной оценки трудовой деятельности каждого работника; стратегия создания высоко результативных рабочих команд; стратегия выращивания специалистов – «звезд», на которых равняются другие работники; стратегия сокращения персонала и взаимозаменяемость персонала [1].

Важным является наличие единообразных подходов при проведении кадрового аудита (проверки), в частности, кадровой политики. Этому может способствовать введение в практику управления персоналом понятия примерного алгоритма кадрового аудита (далее – алгоритм). Алгоритм – это ряд последовательных шагов при проведении проверки различных составляющих кадровой сферы организации с целью диагностики имеющихся проблем в работе с персоналом и подготовки рекомендаций по их устранению.

На основании вышесказанного можно предложить следующий примерный алгоритм аудита кадровой политики организации.

Шаг 1. Определяем миссию и стратегические цели организации

Шаг 2. Анализируем внутриорганизационную и внешнюю по отношению к организации среды

Шаг 3. Определяем цели, задачи, принципы, приоритеты кадровой политики организации

Шаг 4. Анализируем соответствие реализуемой кадровой политики внутреннему развитию организации и внешней ситуации

Шаг 5. Определяем отличительные черты кадровой политики, формулировки «отраслевых» кадровых политик

Шаг 6. Анализируем разработанные планы, программы, сценарии, положения, процедуры, направленные на реализацию кадровой политики и кадровых стратегий

Шаг 7. Анализируем результаты кадровой политики, стратегий и делаем вывод о ее эффективности

Литература

1. Пархимчик, Е. П. Кадровая политика организации : учеб. пособие / Е.П. Пархимчик. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2011.

ТРУДОВОЙ СТАЖ КАК ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКТ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПЕНСИОННЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

Рамульт Н.А.

Гродненский государственный университет им. Янки Купалы, г. Гродно, Республика Беларусь

Проблемы трудового стажа и стажа работы привлекали и привлекают пристальное внимание исследователей. Это обусловлено тем, что данным вопросам всегда уделялось должное внимание среди многих ученых, как теоретиков, так и специалистов в области права социального обеспечения и трудового права (С.С. Алексеев, Н.Г. Александров, В.С. Андреев, Е.И. Астрахан, Я.И. Безуглая, И.В. Гуцин, Р.И. Иванова, Х.Т. Мелешко, И.И. Рыбакова, В.А. Тарасова, Э.Г. Тучкова). В юридической литературе уже не раз подчеркивалось, что институт трудового стажа является важнейшим межотраслевым институтом, нормы которого влияют на получение различных материальных благ, но прежде всего, пенсионного обеспечения, а также его размер. Одним из важнейших юридических фактов, с которым законодатель связывает возникновение большинства правоотношений в сфере пенсионного обеспечения, является трудовой стаж. Трудовой стаж (франц. *stage*, от позднелат. *stadium* – временное пребывание), время (продолжительность) трудовой и иной общественно полезной деятельности работника.

В современном национальном законодательстве отсутствует четкая регламентация данного понятия, в частности, в пенсионном законодательстве только в одном нормативном правовом акте, а именно в Законе Республики Беларусь от 9 ноября 1999 г. «О ратификации Договора между Республикой Беларусь и Литовской Республикой о социальном обеспечении», определяется трудовой (страховой) стаж как периоды уплаты взносов государственного социального страхования, работы по найму или самостоятельной трудовой деятельности, определяемые или признаваемые в качестве таковых законодательством, в соответствии с которым они накоплены, а также любые периоды, приравненные по этому законодательству к трудовому (страховому) стажу [1].

Постепенное реформирование системы пенсионного обеспечения, прежде всего, связано с внедрением в нее страховых начал. Внедрение принципов обязательного социального страхования в Республике Беларусь происходит постепенно, в связи с чем пенсионная система претерпевает серьезные преобразования. В частности, в юридической литературе советского периода времени общепринятой считалась классификация трудового стажа на четыре вида: общий стаж всякой (любой) работы; непрерывный (любой работы); общий специальный (суммированный); непрерывный специальный.

Однако на основании Законов Республики Беларусь «О пенсионном обеспечении», «О профессиональном пенсионном страховании», «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного социального страхования» устанавливаются следующие виды трудового стажа: *общий стаж (полный или неполный), специальный стаж (за выслугу лет), а с 01.01.09 г. именуемый как профессиональный стаж работы, страховой стаж (при социальных пенсиях).*

Статья 51 Закона Республики Беларусь «О пенсионном обеспечении» предусматривает перечень периодов, которые учитываются при исчислении *общего трудового стажа*. В стаж работы засчитываются периоды работы, предпринимательской, творческой и иной деятельности при условии, что в течение этих периодов производилась уплата обязательных страховых взносов в соответствии с законодательством о государственном социальном страховании. *Специальный трудовой стаж* – это суммарная продолжительность определенной работы (трудовой деятельности) на работах, определенных профессиях, должностях с особыми условиями труда, связанных с тяжестью, вредностью, опасностью, интенсивностью, напряженностью, с которыми связывается право на досрочные трудовые пенсии.

С 1 января 2009 года вступил в силу Закон Республики Беларусь «О профессиональном пенсионном страховании» (далее – Закон ППС) в связи с чем появилось новое название специального трудового стажа как *профессиональный стаж работы*. *Страховой стаж* – это суммарная продолжительность периодов трудовой деятельности застрахованного лица в течение его жизни, в которые уплачивались страховые взносы. 3 сентября 2013 г. Президентом Республики Беларусь был подписан Указ № 389 «О некоторых вопросах пенсионного обеспечения и социального страхования», согласно которому с 1 января 2014 г. право на трудовую пенсию по возрасту, за выслугу лет предоставляется при условии уплаты обязательных страховых взносов в Фонд социальной защиты населения Минтруда и соцзащиты не менее 10 лет при этом, для ряда категорий требования по минимальному страховому стажу для права пенсии по возрасту сохраняются прежние – 5 лет. Считаем, что актуальность проблемы трудового стажа и всех его разновидностей на современном этапе обусловлена реформированием общего трудового стажа, который вероятнее всего в ближайшем будущем утратит свое первоначальное юридическое значение. Поскольку в результате формирования системы государственного обязательного социального страхования на смену общему трудовому стажу придет страховой стаж.

Литература

1. О ратификации Договора между Республикой Беларусь и Литовской Республикой о социальном обеспечении: Закон Респ. Беларусь, 9 ноября 1999 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – № 26. – 2/95.

Современный развитый мир медленно, но приходит к пониманию простой закономерности: чтобы успешно и без сбоев развивать рыночные отношения, они должны быть укоренены в широком контексте социальных ценностей и ориентиров общественного развития. Это понимание уже приняло формы социальной рыночной экономики или «новой экономики».

Чтобы преуспеть сегодня в стремительно меняющейся реальности, бизнесу необходимо не только предъявлять на рынке высокотехнологичные товары и услуги, но и выстраивать отношения доверия с так называемыми стейкхолдерами – участниками, как «внешними» – местными сообществами и ассоциациями граждан, потребителями, инвесторами, акционерами и поставщиками, так и «внутренними», каковыми являются наемный персонал и менеджмент. Все большего внимания требуют и группы, которые оказываются «стейкхолдерами поневоле» из-за того ущерба, который им наносит или может нанести деловая активность компании.

Фундаментом реализации социальной рыночной экономики становится принципиальная договоренность сторон-участников трудовых отношений и государства, своего рода общественный договор по поводу регулирования социальных издержек развития рынка. В этих условиях стратегия международного бизнеса все более предстает как обеспечение взаимодействия с обществом в целях обеспечения его устойчивого и эффективного развития, и формирование по мере достижения этого собственной репутации как ответственного «корпоративного гражданина», полноправного участника такого развития. Это тем более так, что давление со стороны общественного мнения все более испытывают те государства, которые то и дело сокращают сферу собственных социальных обязательств.

Такая стратегия ориентирует на трезвую и ответственную оценку влияния предпринимательской деятельности на общественное развитие и окружающую среду, причем как в пределах национальных сообществ, так и на глобальном уровне. В качестве возможной формы такого взаимодействия обратились к исследованию и использованию деловых культур в международном бизнесе.

Несмотря на растущий объем научной литературы, относительно межкультурного взаимодействия вообще и применительно к международному бизнесу в частности, в экспертном и деловом сообществе пока еще не сложились четкие и общепризнанные критерии оценки данной тематики. Такая неясность в некоторой степени объясняется отсутствием единых параметров собственно деловых культур, а также различиями в понимании социально-культурной роли корпоративного сектора. В настоящее время все еще очевидна потребность в концептуализации самого понятия.

В самом общем плане деловые культуры в международном бизнесе можно определить как модель общественного поведения компании, нацеленного на взаимодействие с другими формальными и неформальными со-

циальными институтами и формирование собственной репутации как ответственного «корпоративного гражданина» общественного развития.

Практики использования деловых культур международного бизнеса иногда объединяют в понятия «предпринимательская этика», «экономическая этика», «кросс-культурные коммуникации в международном бизнесе», «бизнес-администрирование» и т.п. Но каждое из них определяет, как производство товаров и услуг в компании и организация ее внутреннего управления соотносятся с интересами, выходящими за рамки исключительно повышения прибыли. По сути дела, речь идет о реализации модели общественного поведения, о проведении в жизнь социально ответственных инициатив как непосредственно в сфере экономической деятельности, так и в природоохранной и социальной сферах.

Для осмысления модели общественного взаимодействия в рамках развития деловых культур международного бизнеса возможно использовать синтез ценностно-ориентированного, акторного и институционального подходов.

Первый позволит ответить на вопрос о мотивации корпоративного поведения, выходящего за рамки получения экономических дивидендов.

Второй позволит выявить приоритеты международных участников и механизмы взаимодействия между ними.

А третий – институциональный – даст возможность определить саму международную корпорацию как институт современного социума и позиционирует корпоративных игроков в системе общественных институтов.

Одновременно может понадобиться задаться вопросом о том, является ли само определение «деловые» в данном определении метафорой или же оно наделено конкретными системными признаками.

Очевидно, что анализ международных корпораций в терминах деловых культур международного бизнеса будет результативно применим в условиях, когда международный бизнес станет сознательно позиционировать себя в системе общественных и культурных отношений, а не рассматривать эти отношения в качестве «внешней» среды.

ЛИЧНОСТНЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РОЛЕВОГО КОНФЛИКТА В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Финькевич Л.В.

Белорусский государственный педагогический университет им. М. Танка, г. Минск, Республика Беларусь

Деревянко О.И.

Белорусский государственный педагогический университет им. М. Танка, г. Минск, Республика Беларусь

Совершенствование управленческой деятельности является важным фактором достижения экономических, политических, социальных целей организации. В связи с этим большое теоретическое и практическое значение приобретает проблема развития и эффективного использования личностного потенциала руководителей как социального фактора развития экономики. Поэтому в настоящее время требуют теоретического осмысления и эмпирического решения такие вопросы как определение параметров личностного потенциала руководителя, определяющих эффективность его управленческой деятельности.

Управленческая деятельность по своему содержанию опосредована шириной ролевого диапазона, отсутствием однородности ожиданий различных групп и субъектов управленческой деятельности к руководителю. Обозначенные условия создают предпосылки для возникновения ролевого конфликта руководителя (РК), под которым понимают состояние психологического конфликта, развивающееся в ходе выполнения социальной роли в условиях противоречивых или частично несовместимых требований, ожиданий к ролевому исполнителю [1].

Современные исследования РК руководителя свидетельствуют о том, что при высокой степени выраженности РК менеджеры не полностью используют свой личностный потенциал. Оптимальный уровень РК способствует более высокой «социальной чувствительности» руководителя, что проявляется в его восприимчивости к различным мнениям. Руководители с низкой степенью выраженности РК успешны в профессиональной деятельности благодаря креативному поведению.

Несмотря на определенный уровень теоретической и практической разработанности проблемы РК в управленческой деятельности, в настоящее время наблюдается дефицит конкретных исследований по конструированию оптимальной модели личностного потенциала руководителя. Острота проблемы сопряжена с интенсификацией РК, что выражается в увеличении численности руководителей с высоким уровнем РК. Правомерно заметить, что эмпирические данные носят разрозненный характер и не позволяют говорить о специфических особенностях РК руководителя в определенной профессиональной среде. Это определяет не только научную актуальность, но и практическую значимость дальнейшего исследования РК руководителя в конкретном организационно-ценностном контексте. Целью нашего исследования стало выявление и описание специфики РК руководителя в социально-экономических профессиональных средах.

Собранный фактологический материал позволил определить актуальное состояние РК руководителя, обусловленное своеобразным сочетанием организационных (тип организационной культуры, стрессогенные факторы) и личностных (психологическое благополучие, жизнестойкость, процессуальная мотивация трудовой деятельности)

факторов в определенных профессиональных средах. В исследовании приняли участие 301 руководитель различного уровня управления сфер здравоохранения и образования. Установлено, что РК более выражен у руководителей в образовательной профессиональной среде: 32 % имеют высокую степень выраженности, 65 % – среднюю, низкую – 3 %. В сфере здравоохранения соответственно: высокую – 19 %, среднюю – 62 %, низкую – 19 % руководителей.

Деятельность руководителей образовательной профессиональной среды сопровождается такими стрессогенными факторами как: «стресс рабочих перегрузок», «конфликтность коммуникаций», «стресс «вертикальных» коммуникаций». В деятельности руководителя медицинской профессиональной среды выделены такие типичные стрессоры как: «стресс рабочих перегрузок», «информационный стресс».

Сравнительный анализ типов организационной культуры в различных профессиональных средах показал, что в сфере здравоохранения выявлено преобладание иерархического типа организационной культуры. В сфере образования выявлено наличие определенной сбалансированности в сочетании признаков разных культур с преобладанием клановой. Результаты эмпирического исследования позволяют утверждать, что специфика организационной культуры опосредует вариативность РК руководителя.

Анализ характера связи РК и личностных характеристик руководителей показал наличие между ними значимой дифференцированной связи. В частности, чем ниже оценивают руководители свое психологическое благополучие, тем выше степень выраженности РК. В результате исследования взаимосвязи РК и жизнестойкости, установлено, что высокая выраженность жизнестойкости в целом препятствует возникновению внутреннего напряжения в стрессовых ситуациях за счет стойкого совладания со стрессами и восприятия их как менее значимых. Выявлено наличие значимой дифференцированной связи РК руководителя со шкалами процессуальной мотивации трудовой деятельности. Данные по шкалам «Разнообразие профессиональных навыков» и «Взаимодействие» говорят о том, что увеличение межличностных контактов, применение всего многообразия знаний, умений, навыков приводит к более высокой степени выраженности РК. В то же время, высокая степень РК детерминирована низким уровнем осознания смысла работы и ответственности за результаты.

Перспективным представляется более глубокое исследование не только специфики РК в реальных профессиональных средах, но и условий его профилактики, а также поддержания психологического здоровья руководителя.

Литература

1. *Ерина, С.И.* Ролевой конфликт в деятельности руководителя первичного производственного коллектива : автореф. дис. ... д-ра. психол. наук: 11.11.82 / С.И. Ерина; Ленингр. гос. ун-т им. А.А. Жданова. – Л., 1982. – 22 с.

Секция 3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО ИНДИВИДА И ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

Авдей О.В.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Характеристика взаимосвязи между ценностными различиями цивилизаций и их экономическим развитием в экономическом анализе, как правило, признается достаточно очевидной. Современные подходы к пониманию экономического поведения индивида включают рассмотрение психологических характеристик процессов принятия решений.

Определение степени этой взаимосвязи и ее влияние на экономический рост является актуальной проблемой для национальной экономики Беларуси.

Многими исследователями отмечается, что существующая система неформальных институтов, а именно, сложившаяся система экономических установок и ценностей граждан Беларуси изменяется медленно. Инерция белорусского «человеческого фактора» является одной из основных причин, обуславливающей медленные темпы экономических преобразований. Отмечается также, что эта инерция, скорее всего, связана с тем, что изменения в сознании и стереотипах поведения граждан Республики Беларусь носят преимущественно межпоколенческий характер. В Республике Беларусь при относительно невысоком уровне доходов результаты обследования мнения домашних хозяйств об уровне их материального положения свидетельствуют о том, что значительная доля домашних хозяйств (65,2 %) в 2013 году оценивали свое материальное положение как среднее. При этом на стабильность своего материального положения указали 61,7 % домашних хозяйств [1].

Экономическое поведение социальной общности (молодежи) формируется на основе предельных предпочтений, оценочных суждениях, основанных на экономической культуре, в том числе и системе экономических ценностей, а также на социальном опыте. Основу экономических предпочтений составляют социальные взаимодействия, обусловленные экономическими ценностями и нормами, разделяемыми большинством представителями социальной общности.

Следует отметить, что в молодежной среде выбираемые и признаваемые экономические ценности определяют отношение молодых людей к окружающему миру, а также являются фактором социально-экономического развития. Исходя из этого, ценности, которые выбирают и в которые верят, являются фактором, побуждающим жизненную активность, и помогают субъектам участвовать в экономической жизни.

В отличие от институциональной теории, которая рассматривает правила игры с точки зрения порождаемых ими экономических издержек, теория экономической культуры исследует процесс накопления и наследования самих этих стереотипов (правил). Знания, навыки и ценности являются основными составляющими стереотипов экономического поведения людей.

Невозможно создание и долгосрочное существование общественных институтов, которые действовали бы вопреки этим общепризнанным ценностям данной культурной общности или противоречили бы воле их носителей. Экономическая культура как совокупность экономических ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения, и выполняющих роль экономической памяти является одной из важнейших предпосылок экономического поведения. Она отбирает экономические ценности и нормы, необходимые для выживания и дальнейшего развития экономики, накапливает эталоны соответствующего экономического поведения, транслирует из прошлого в современность ценности и нормы, лежащие в основе труда, потребления, распределительных и других экономических отношений.

Очевидно, что эффективное функционирование экономической системы предполагает наличие определенной «человеческой» составляющей (экономического поведения). Экономическое поведение, в свою очередь, обусловлено экономическим сознанием. Характеристики экономического поведения и экономического сознания определяются как внутренней логикой самой системы, так и национальными, этническими, религиозными, идеологическими факторами.

Важнейшим средством формирования современного рыночного мышления наряду с экономическим образованием является экономическое воспитание. Задачами экономического воспитания являются формирование умения на основе знаний о новых экономических отношениях находить свое место в них, вырабатывать соответствующие навыки действий и поведения в хозяйственной сфере. Экономическое воспитание обеспечивает развитие экономического поведения, формирование нравственных и деловых качеств, образующихся в экономической деятельности.

С учетом всех перечисленных выше обоснований, вероятно, следует процессы, происходящие в белорусской

экономике, рассматривать как условия формирования экономического поведения. Очевидно, что для изменения в системе экономических ценностей необходимо время, а также осуществление последовательных институциональных реформ.

Литература

1. Субъективное мнение домашних хозяйств об уровне материального положения в 2013 году (по данным выборочного обследования домашних хозяйств по уровню жизни). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/uroven_gizni.php – Дата доступа: 25.01.2014.

ФРАНЧАЙЗИНГ – ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Анципович Е.М.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

В экономической практике зарубежных стран франчайзинг уже давно зарекомендовал себя как один из наиболее эффективных инструментов ведения бизнеса, а в случае, когда экономика малоэффективна и материальная и техническая база оставляют желать лучшего, использование готовой бизнес-модели ведения бизнеса может стать наиболее простым методом решения проблемы.

Франчайзинг (англ. *franchise*, «лицензия», «привилегия»), коммерческая концессия – вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определенный вид бизнеса, используя разработанную технологию его ведения. Обе стороны имеют выгоду от совместной работы. Франчайзинговая компания расширяет географию своего бренда, а франчайзи получает возможность войти в бизнес с минимальными затратами и определенными гарантиями успеха, так как владелец бизнеса не только передает бизнес-партнеру знания по ведению бизнеса, а также системно поддерживает его в течение всего периода действия договора франчайзинга. По данным некоторых источников, в последние годы до половины всего розничного товарооборота в Европе и США осуществляется через франчайзинговые сети, которые ежегодно приносят около 20 % ВВП.

Хотя франчайзинг имеет более чем двухсотлетнюю историю, в Беларуси законодательная возможность заключать договоры франчайзинга появилась в 2005 году с вступлением в силу закона, который ввел в Гражданский кодекс новую редакцию главы, содержащей определения договора франчайзинга, его предмета, формы, условий, описание прав и обязанностей правообладателей. С тех пор в Беларуси, согласно данным Национального центра интеллектуальной собственности, было зарегистрировано 135 договоров франчайзинга. В 2011 г. была учреждена Ассоциация франчайзинга «Белфранчайзинг». 50 % всех договоров приходится на розничную торговлю, 20 % – на услуги в сфере бизнеса, 19 % – на услуги населению и только 5 % франшиз продвигаются в сфере общепита. Одним из успешнейших примеров белорусских франшиз является «Милавица». Более 500 точек реализации изделий этой компании успешно работают за рубежом.

Активно используют франчайзинг для развития бизнеса сети супермаркетов «Родная сторона» и «Белмаркет». Такие показатели явно не соответствуют емкости рынка франшиз в Беларуси и свидетельствуют о том, что этот рынок пока находится на стадии становления. Подобная ситуация определяется многими причинами, но, в первую очередь, выделяют неосведомленность субъектов хозяйствования с принципами деятельности франчайзинговых сетей, что предполагает активную работу по популяризации франчайзинга, привлечения в страну иностранных компаний.

Прогнозируя развитие франчайзинга в Республике Беларусь, следует отметить, что в ближайшее время следует ожидать увеличения интереса к рассматриваемой форме открытия и развития бизнеса. В силу своего географического положения Беларусь заинтересована в развитии таких сфер бизнеса, как отели, кемпинги, рестораны, системы быстрого питания, автосервис, арендные и деловые услуги, отдых, развлечения и путешествия.

Для реализации этих возможностей необходимо особое внимание уделять изучению юридической природы франчайзинга и созданию более сильной правовой базы, решению социально-психологических проблем, введению льготного режима налогообложения, формированию эффективного механизма управления интеллектуальной собственностью.

Таким образом, участвуя во франчайзинговых соглашениях с известными зарубежными производителями, белорусский малый и средний бизнес мог бы способствовать решению таких важных проблем национальной экономики, как создание новых рабочих мест, обеспечение мирового качества услуг, активизация экспорта, поступление валюты.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В АПК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Белоус Н.Ф.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь

1. Сельское хозяйство Республики Беларусь находится в достаточно сложной экономической ситуации. До последнего времени реализация практически всех производственных программ в агропромышленном комплексе (АПК) в большей мере осуществлялась на основе бюджетного финансирования и кредитных ресурсов банков.

Финансовое положение в сельскохозяйственной отрасли ежегодно ухудшается, а для должного материального стимулирования в агропромышленном комплексе необходимо соответствующее финансовое обеспечение. Зарботная плата работников сельского хозяйства по-прежнему остается одной из самых низких в стране. Например, в 2013 г. средняя зарплата в сельском хозяйстве составила 66,3 % средней зарплаты в промышленности, 64,1 % – на транспорте и в связи, 53,2 % – в строительстве. Все это привело к снижению заинтересованности работников сельскохозяйственных предприятий в результатах своего труда. Каждый третий сельский житель – пенсионер, причем их общая численность в 1,7 раза превышает количество детей и подростков до 16 лет.

2. Такое положение в аграрной отрасли является следствием действия устаревших основных механизмов хозяйствования. Руководители и специалисты сельхозпредприятий не были ориентированы на эффективное использование природных и материальных ресурсов, укрепление на этой основе экономической базы своего хозяйствования. Этот фактор предопределил появление признаков стагнации как в земледелии, так и в животноводстве.

3. Использование методов, форм и средств материального стимулирования для привлечения к сельскохозяйственному труду и повышения заинтересованности в его результатах будет эффективным, если оно правильно организовано. Так может быть достигнуто компромиссное сочетание интересов личных, коллективных и общественных, и тем самым смягчение антагонистических противоречий между ними.

Существует множество вариантов форм оплаты труда. Ученые и практики сходятся во мнении о необходимости стимулирования высокой квалификации работников, стажа работы, качества и сроков выполнения важнейших сельскохозяйственных работ, роста производительности труда. Действенность механизма стимулирования труда должна состоять в том, что он должен распространяться на всех работающих предприятия – от рабочих до руководителей.

Министр сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь Л. Заяц считает, что необходимо повсеместно внедрить стимулирующую систему оплаты труда, базирующуюся исключительно на экономических показателях. По его мнению, целесообразно установить месячный оклад руководителям и специалистам в зависимости от объема реализованной продукции с учетом кадастровой оценки сельхозугодий. Управляющим, помимо ежемесячного оклада, следует выделять по итогам года в нормативном порядке в виде бонусов часть полу-

ченной в течение года прибыли. Для руководителей убыточных хозяйств предлагается исходить из уменьшения убытка за проработанный год. Кроме того, отдельно должна выплачиваться премия за прибыль, полученную дополнительно по сравнению с предыдущим годом.

Меры материального стимулирования труда специалистов сельского хозяйства предусматривают присвоение званий с выплатой соответствующей надбавки: «специалист сельского хозяйства 1-го класса» – 50 % должностного оклада; «специалист сельского хозяйства 2-го класса» – 30 %.

4. Актуальной является разработка системы грейдирования (от англ. *grade* – степень, класс). Ее суть: все должности оцениваются по ряду критериев, таких, например, как уровень ответственности, требования к квалификации, влияние на финансовый результат и т. д. На выходе создается система функционально-должностных уровней, где должности выстроены в иерархию в соответствии с их ценностью для сельхозпредприятия. К грейду привязывается «вилка» оплаты и объем социальных гарантий и льгот. Оплата труда работников становится не только прозрачной и справедливой, но, что очень важно, и управляемой. В системе должны использоваться в качестве критериев тарификации уровень профессиональной и специальной подготовки, стаж и сложность выполняемой работы, ответственность за выполнение порученного дела, дисциплинированность и личностные качества. К экономическим результатам труда должна быть привязана заработная плата и всего трудового коллектива, что следует достичь через внедрение механизмов коммерческого хозяйственного расчета.

5. Вместе с тем ряд проблем в материальном стимулировании труда необходимо решать на республиканском уровне. Так, Инструкция о применении положения об условиях оплаты труда руководителей государственных организаций и организаций с долей собственности государства в их имуществе, утвержденная постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь № 78 от 12.08. 2011 г., значительно ограничивает возможности премирования управленцев. Сдерживают мотивацию их труда Указы Президента Республики Беларусь № 292 от 13 августа 1996 г. и № 556 от 20 ноября 1998 г., которые запрещают премирование руководителей, если юридическое лицо имеет задолженность по платежам в бюджет, до полного ее погашения.

6. Сегодня создаются предпосылки для построения такой системы материального стимулирования, которая бы реально обеспечивала заинтересованность работников в достижении не только высоких индивидуальных, но и коллективных результатов труда, потому что средства на оплату труда формируются самим предприятием в зависимости от его финансового положения, которое, в свою очередь, зависит от эффективности работы его структурных подразделений (бригад, цехов и т. д.) и эффективности труда на каждом рабочем месте.

Одной из центральных задач экономической политики современного государства становится выявление причин, приводящих к ослаблению курса национальной валюты, а также поиск наиболее эффективных мер по предупреждению и нейтрализации данных процессов.

Вопросы формирования эффективной валютной политики в условиях глобализации в течение последних десятилетий находятся в центре внимания зарубежных и отечественных исследователей, таких как: О. Буторина, М. Ершов, Л. Красавина, А. Гальчинский, С. Вожжов, В. Козюк, И. Крючкова, С. Шумская. Вместе с тем, несмотря на огромное количество работ, проблема разработки валютной стратегии в глобальной экономике требует более глубокого исследования.

После окончания острой фазы кризиса в Украине, которая сопровождалась существенной девальвацией национальной валюты, главным стал вопрос о том, какой должна быть валютная политика, стимулирующая экономическое развитие в стране. Эксперты Международного валютного фонда настойчиво рекомендуют перейти к свободному плаванью обменного курса гривны, поскольку существующий в стране режим фиксированного курса сегодня не эффективен.

Действительно, поддержание гривны на практически неизменной отметке стимулировало увеличение дефицита торгового баланса Украины. Так, за 9 месяцев 2013 г. дефицит счета текущих операций возрос до 11,1 млрд грн. или на 196,9 % по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. Кроме этого, поддержка курса гривны в течение трех последних лет стоила стране существенного снижения объемов золотовалютных резервов Национального банка Украины (НБУ). Так, за 2011–2013 гг. валютные резервы сократились на 14,2 млрд долл. США или на 59 % по сравнению с 2010 г.

Если политика поддержки курса гривны будет продолжена, то страна становится перед реальностью потери валютных резервов. Уже сейчас резервы НБУ достигли своего критического уровня, поскольку не покрывают объемов трехмесячного импорта Украины и практически на 13 млрд долл. меньше краткосрочной задолженности страны перед внешними кредиторами. При этом валютные резервы по результатам 2013 г. покрывают только на 80 % объем денежной базы Украины, хотя должны покрывать на 100 %.

Что касается перспективы, то Украина нуждается в долгосрочной валютной стратегии. В «Основных принципах денежно-кредитной политики на 2014 год» отмечается, что НБУ не берет на себя обязательства по удерживанию на определенном уровне или в определенных пределах обменного курса гривны к иностранным валютам. Это означает, что в текущем 2014 г. будет осуществляться реализация более гибкого режима валютного курса. Одновременно учитывая, что динамика обменного курса гривны может влиять на показатели инфляции и качество балансов банков, НБУ будут приниматься меры по предотвращению его существенных колебаний. Таким

образом, банк заранее готовит предприятия и население к тому, что в 2014 г. вероятность девальвации гривны остается высокой.

У политики реализации более гибкого режима курса гривны в Украине есть много сторонников. Вспомним хотя бы те публикации, в которых авторы доказывают необходимость и эффективность свободных колебаний гривны и дают прогнозы по темпам ее девальвации. На наш взгляд, такие публикации, как показывает практика, отрицательно сказываются на психологии рядовых граждан, поскольку стимулируют их к покупке иностранной валюты на рынке. Влиять на поведение граждан станет возможным только тогда, когда валютная политика станет прозрачной и предсказуемой. Поскольку валютная политика – это общенациональный инструмент, то и ответ на вопрос «какой курс гривны нам нужен?», должен соответствовать долгосрочным национальным интересам. Чтобы сделать гривну именно такой, необходимо хорошо представлять, каким законам подчиняются валютные отношения в XXI веке и как они действуют в трансформационной экономике.

Споры о том, каким курс гривны должен быть – 8,5 грн / долл. или 9,5 грн / долл. не дают ответа на вопрос 9,5 грн / долл. – это много или мало? В мировой практике для определения оптимального курса национальной валюты используют два метода. Первый метод базируется на концепции паритета покупательной способности (ППС) и дает возможность оценить изменения конкурентных позиций страны по отношению к базовому периоду. Второй – позволяет выявить уровень обменного курса, который соответствует фундаментальным макроэкономическим показателям в среднесрочной перспективе, то есть без учета краткосрочных циклических колебаний производства, цен и процентных ставок.

И здесь возникает вопрос, что мы знаем о равновесном курсе гривны? Практически ничего. В 2004 году курс гривны, по данным экспертов, составлял 21 % ППС. Это обеспечивало финансовый выигрыш экспортерам и приводило к проигрышу импортеров. Условия торговли 2004 года позволили нарастить чистый экспорт до 11,5 % от ВВП [2, с.16]. А какая ситуация существует сейчас? Если обратиться к мировому опыту, то Китай удерживает курс национальной валюты на уровне 55 % ППС, в странах Азии и Латинской Америки курс обычно составляет 35–60 %, в Центральной и Восточной Европе – 45–70 % [1, с. 6].

Какой из указанных вариантов больше подходит Украине, отвечает ее долгосрочным целям и ее внутреннему и внешнему балансу? Если такие расчеты проводятся и существуют, то почему их результаты не публикуются и не доводятся до общественности? Ведь такой анализ является крайне необходимым. Он позволит учесть и соотнести интересы различных групп предпринимателей и населения, привести общий вектор средне- и долгосрочных макроэкономических требований к валютному курсу.

Потенциальная уязвимость валютных котировок непосредственно связана с режимом обменного курса и

уровнем международных резервов. То, что НБУ склоняется к необходимости введения режима более гибкого плавания, является правильным. Тем не менее, от монетарных органов власти хотелось бы получить профессиональное объяснение, почему считается такой режим оптимальным и что может нас ожидать в ближайшем будущем. Объяснив свои ориентиры и аргументы, НБУ позволил бы экономическим агентам строить среднесрочную линию поведения, адекватную национальным интересам, и кроме того, ввел бы механизмы обратной связи. Это является необходимым условием эффективной денежно-кредитной политики. Ведь недаром общественная поддержка, обратная связь и прозрачность стали в 90-е годы прошлого столетия важными принципами деятельности центральных банков развитых стран.

Украине для преодоления кризисных явлений необходима стабильная курсовая динамика. Добиться ее не-

обходимо рыночными методами, поскольку другие, как показывает двадцатилетний отечественный опыт, малоэффективны. Выполнить эту задачу невозможно только за счет объявления курсовых ориентиров на один год. Чтобы валютные рынки не реагировали на малейшие перепады конъюнктуры, банки, предприятия и население должны видеть долгосрочную линию монетарных органов власти. Без обоснованной валютной стратегии у Украины нет шансов иметь стабильную и сильную национальную валюту.

Литература

1. Буторина, О.В. Кто оплатит выход из кризиса / О.В. Буторина // Россия в глобальной политике. – 2011. – № 1. – С.1–9.
2. Крючкова, І. Фундаментальні чинники зміцнення реального ефективного обмінного курсу гривні / І. Крючкова // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С. 16–21.

«ПЛОХОЙ» ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В БЕЛАРУСИ – ЗАСТАРЕЛЫЙ МИФ

Богомазов Е.Г.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Уже много лет существует миф о «плохом» инвестиционном климате в Беларуси, созданный западом и подконтрольными ему международными институтами – МВФ, Всемирным банком, ЕБРР, ВТО, ОЭСР и др.

Так, по последним оценкам Международной финансовой корпорации Всемирного Банка в рамках его проекта «Doing Business», по условиям ведения бизнеса, а именно на негативных оценках налоговой системы, свободы внешней торговли, доступа к электроэнергии и кредитам, полученных путем «опроса» предпринимателей, Беларусь занимает очень низкое место в мире [1]; ОЭСР относит Беларусь к одной из самых рискованных стран для финансовых вложений и предоставления кредитов [2]; ЕБРР указывает на сильное отставание Беларуси в рыночных преобразованиях по сравнению с Восточной Европой и постсоветскими странами [3, с. 14].

Сейчас уже не секрет, что миф этот создан по политическим причинам на фоне затянувшегося кризиса в так называемой «либеральной» экономике Запада. Благодаря этому мифу, оказывающему негативное воздействие на зарубежных инвесторов, объем прямых иностранных инвестиций в Беларусь значительно меньший, чем в соседние с ней страны, где инвестиционный климат далеко не превосходный.

Например, в 2010 году прямые иностранные инвестиции составляли (млрд долл. США) [4]: Беларусь – 9,9; Россия – 423,15; Украина – 58; Литва – 13,5.

На самом деле, не «плохой» инвестиционный климат, а совсем другие объективные причины главным образом объясняют эти различия.

Первая – Россия и Украина обладают природными ресурсами, которых нет в Беларуси, и которые сами по

себе уже делают эти страны более привлекательными для иностранных инвесторов.

Вторая – Литва, равно как и другие прибалтийские страны, которая полностью вошла в русло западной политики и стала ее активным проводником на постсоветском пространстве, получала и получает от ЕС и США огромные правительственные финансовые вливания, которые в первую очередь идут на защиту от рисков западных инвесторов. Анализ же основных факторов, формирующих инвестиционный климат, показывает, что реально в Беларуси он достаточно привлекательный:

1) первоначальные затраты на регистрацию и ведение бизнеса в Беларуси являются самыми низкими не только в постсоветском регионе, но и в мире. Например, в Беларуси расходы на регистрацию компании составляют 60 евро, в США – в среднем по различным штатам 200 долл., в Великобритании – 150 ф. ст.; в Китае – 500 долл. США, в Объединенных Арабских Эмиратах (т. н. Мекка для инвесторов) – свыше 4 тыс. долл. США;

2) количество регистрационных процедур для будущего инвестора в Беларуси ограничено одной (регистрация через процедуру одного окна) и весь процесс регистрации занимает не более 5 дней. В других же странах необходимо пройти не один десяток бюрократических процедур, которые растягиваются на месяцы;

3) отсутствие коррупции («откатов» чиновникам), в то время как многочисленные факты подтверждают, что в других странах у инвестора особенно иностранного изымают в среднем 2% от объема его инвестиций или продаж;

4) относительная макроэкономическая стабильность, низкий уровень внутреннего и внешнего долга и способность государства обслуживать его, большое количество

перспективных строительных проектов, государственная поддержка инвестиций;

5) минимальное число лицензий и разрешений на ведение бизнеса;

6) налоговые льготы для иностранных инвесторов особенно в СЭЗ, невзымание с инвесторов платы за использование иностранных работников, низкие таможенные пошлины (средний импортный таможенный тариф в Беларуси не члена ВТО составляет 9,5 %, в то время как, на пример, в странах – членах ВТО Аргентине и Бразилии они составляют соответственно 12,6 и 13,7 %).

Искусственно созданный на западе миф о «плохом» инвестиционном климате в Беларуси, существующий многие годы и нанесший экономике страны и ее международному имиджу огромный ущерб, необходимо развевать активными и масштабными действиями белорусской внешнеэкономической дипломатии по отстаиванию интересов страны за рубежом и в международных

экономических организациях. Вместе с тем избавление от клейма «плохой» не означает, что в стране не остается места для совершенствования ее инвестиционного климата.

Литература

1. Doing Business. IFC. World Bank [Интернет ресурс]. – Режим доступа : <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/belarus>. – Дата доступа : 03.03.2014
2. OECD. Country Risk Classification [Интернет ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/tad/xcred/crc.htm>. – Дата доступа : 03.03.2014.
3. EBRD. Transition Report 2013. Chapter1: Convergence at risk [Интернет ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ebrd.com/pages/research/publications/flagships/transition.shtml>. – Дата доступа : 03.03.2014.
4. Foreign Direct Investment (FDI), Inward Stock [Интернет ресурс]. – Режим доступа : <http://chartsbin.com/view/2220>. – Дата доступа : 03.03.2014.

ПСИХОЛОГИЯ ПРИНЯТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Вайнштейн Л.А.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Процесс принятия решения характеризуется двумя составляющими: объективными и субъективными. К основным объективным и субъективным условиям, определяющим реализацию процессов решения в деятельности менеджера, относятся: а) наличие дефицита информации и времени, стимулирующих «борьбу» гипотез; б) наличие некоторой «неопределенности ситуации», определяющей борьбу мотивов у субъекта, принимающего решение; в) осуществление волевого акта, обеспечивающего преодоление неопределенности, выбор гипотезы, принятие на себя той или иной ответственности [1, с. 256].

Условия принятия решения во многом зависят от степени неопределенности, причем инновационные решения в большей степени отличаются неопределенностью. Процедура принятия решения и его качество в различных ситуациях неопределенности будет иметь разный характер. Считается, что в любом случае необходимо разумное снижение неопределенности [1, с. 254]. Процедура выработки решения условно описывается следующими операциями: а) предварительное выдвижение системы эталонных гипотез; б) сопоставление текущих образов (концептуальных моделей) с рядом эталонов и оценка сходства между ними; в) коррекция образов (моделей) и «сообразование» гипотез с достигнутыми результатами; г) выбор эталонной гипотезы или ее построение, принятие решения (принципа и программы действий). При этом процесс принятия решений отличается индивидуальностью.

Для изучения психологии принятия инновационных управленческих решений было проведено эмпирическое исследование. Целью исследования являлось выявление

приоритетов инновации при принятии управленческого решения в менеджменте организации. В качестве инновационных факторов были приняты: потребности качества, технические характеристики, эргономика, затраты, инвестиции, условия труда, работоспособность, мотивация. Одновременно изучалось, как воспринимаемая информация влияет на принятие управленческого решения молодыми специалистами при организационных инновациях.

В исследовании участвовали 45 испытуемых, студентов экономических специальностей БГУ: менеджеры-экономисты и «финансы и кредит». Проведение исследований основывалось на сценариях и policy-capturing методологии, изложенных в работе [2, с. 26]. Для условия комплексности, было выделено три типа инновационных решений по три вида оказываемых ими влияния в каждом – технические, социально-психологические и экономические.

Полученные результаты исследования были подвергнуты математическому анализу и были сведены в лепестковые диаграммы распределения приоритетов по эффектам инноваций. В результате получены (рисунок) приоритеты эффектов инноваций, играющие определяющую роль при принятии инновационных решений. Так, у студентов специальности «менеджмент» это: потребительские качества (69 %), мотивация (46 %) и инвестиции (46 %). Для студентов «финансы и кредит» это: техническая характеристика продукции (45%), мотивация персонала (55 %) и инвестиции (55 %). Важно, что при принятии инновационного решения и те и другие студенты отдавали приоритет и другим эффектам инновации. При

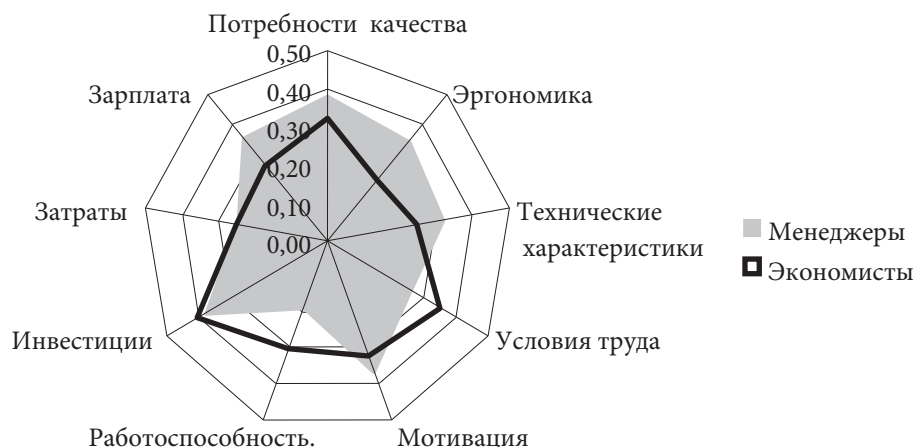


Рисунок – Влияние различных инновационных эффектов на принятие инновационного решения, %

этом зафиксировано различие между этими приоритетами. Так, например, эргономические характеристики продукции находились на последних позициях в приоритете при принятии инновационного решения, а именно, 11 % у менеджеров и 15 % у экономистов. Причем, студенты давали большую вероятность (в 34 % случаев у менеджеров и 21 % – у экономистов) принятия инновационного решения тем сценариям, где присутствовала эффективность улучшения именно эргономических качеств. Это обусловлено тем, что студенты свою некомпетентность в данном вопросе пытаются компенсировать, отдавая приоритеты другим эффектам, в первую очередь техническим характеристикам продукции.

Таким образом, выявлена слабая заинтересованность в организационных инновациях в сфере их социально-психологических эффектов со стороны молодых специалистов, что обусловлено различными причинами. Далее

установлено, что, к сожалению, молодые специалисты, участвующие в исследованиях не полностью готовы к пониманию и осуществлению инновационной политики предприятия. Имея приоритет знаний в одних областях (научно-технических, экономических), недостаточно уделяется внимания другим сферам (например, эргономичности продукции). В этом случае игнорирование не менее важных эффектов может привести к краху всего инновационного проекта.

Литература

1. Вайнштейн, Л.А. Психология управления и основы лидерства. / Л.А. Вайнштейн. Минск, ГИУСТ, 2008.– с.280.
2. Aiman-Smith, L.L. Conducting Studies of Decision Making in Organizational Contexts: A Tutorial for Policy-Capturing and Other Regression-Based Techniques // Organizational Research Methods. / L.L. Aiman-Smith., S.E. Scullen, S.H. Barr. CA. – 2002. – Vol. 5. – №. 4. – с. 54.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Виногоров Г.Г.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

В сегодняшнем быстро меняющемся мире конкуренции даже комплексный экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности уже не может дать руководству субъекта хозяйствования полной уверенности в завтрашнем дне. Создание Союзного государства Беларуси и России, а также Таможенного союза, Единого экономического пространства, а теперь и Зоны свободной торговли дополнительно усиливает глобальный характер конкуренции. Темп изменения окружающей среды бизнеса постоянно ускоряется – под влиянием технологий, децентрализации, изменений предпочтений потребителей, изменчивости обменных курсов и цен на товары, работы, услуги, другой конъюнктуры рынка. Все

это влечет за собой далеко идущие последствия в сфере стратегического управления.

По большому счету, в современном мире другого типа существования, кроме как стратегического, попросту не существует. В этой связи требуется динамичный и инновационный подход в мышлении, принятии решений и действиям на рынке.

Такой подход основывается, главным образом, на стратегическом анализе, то есть интерпретации динамики решающих связей между многочисленными факторами стратегической ситуации. Методика стратегического анализа разработана недостаточно [3–11], а в практике работы субъектов хозяйствования применяется слабо.

В то же время в отечественной научной литературе отсутствуют прямые специальные публикации в области стратегического анализа [1, 2].

Между тем стратегический анализ должен иметь целью поиск на основе выявленных закономерностей перспектив и альтернатив развития, благодаря чему субъект хозяйствования сможет достичь желаемых результатов. Он может быть как частным, тематическим, так и комплексным, охватывающим все ключевые аспекты того или иного вида деятельности или процесса.

С этих позиций автором разработаны направления, которые должен охватывать стратегический анализ, включающие в себя в общей сложности свыше двухсот позиций. Идет активная работа по разработке их прикладной методики анализа.

Активная разработка стратегического анализа в теоретическом плане, а также его использование в практике работы субъектов хозяйствования поможет им противостоять в жесткой конкурентной борьбе. На основании проведенного стратегического анализа необходимо развернуть широкий поиск резервов во всех направлениях и добиться их скорейшего использования.

Таким образом, стратегический анализ должен быть одним из главных орудий (инструментом) в руках грамотного высококвалифицированного менеджера по проведению экономической политики, направленной в конечном итоге на завоевание рынка.

Литература

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : учебник / В.И. Стражев [и др.] ; под общ. ред. В.И. Стражева, Л.А. Богдановской. – 7-е изд., испр. – Минск : Выш. шк., 2008. – 527 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : учеб. пособие / Л.Л. Ермолович [и др.]. – Минск : Современ. школа, 2010. – 800 с.
3. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ : учеб. пособие / М.А. Вахрушина – 6-е изд., испр. – М. : Омега-Л, 2010 – 399 с. – (Высшее финансовое образование).
4. Грант, Р.М. Современный стратегический анализ / Р.М. Грант. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 560 с.
5. Иванов, Л.Н. Анализ стратегических решений (эвристика) / Л.Н. Иванов. – М. : РИОР: ИНФРА-М, 2011. – 177 с.
6. Кузнецова, Е.М. Стратегический анализ в системе государственного управления национальной экономикой / Е.М. Кузнецова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2006. – 176 с.
7. Никифорова, Н.А. Управленческий анализ : учебник для магистров / Н. А. Никифорова, В.Н. Тафинцева ; под общ. ред. Н.А. Никифоровой. – М. : Юрайт, 2013. – 442 с. (Серия «Магистр»).
8. Ожиганов, Э.Н. Стратегический анализ политики: Теоретические основания и методы : учеб. пособие / Э.Н. Ожиганов. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 272 с.
9. Панков, В.В. Экономический анализ : учеб. пособие / В.В. Панков, Н.А. Казакова. – М. : Магистр: ИНФРА-М, 2011. – 624 с.
10. Пласкова, Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова. – М. : Эксмо, 2010. – 640 с. – (Полный курс МВА).
11. Почепцов, Г.Г. Стратегический анализ. Стратегический анализ для политики, бизнеса и военного дела / Г.Г. Почепцов. – Киев : Дзвін, 2004. – 336 с.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ОСНОВА ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ОБУЧАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Воробьева Е.М.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Воробьев А.В.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Необходимость формирования экономики знаний в постановочном плане, как правило, особых возражений не встречает. Это объясняется пониманием сложившейся в конце XX – начале XXI века ситуации как на макроуровне (происходит рокировка экономических ресурсов: власть постепенно смещается от капитала к знаниям и информации), так и на микроуровне – уровне организации, на котором происходит формирование интеллектуального капитала или неосязаемых активов – источника выживаемости фирм. По разным оценкам, почти 70 % стоимости предприятия составляют неосязаемые активы. Но кто на самом деле владеет этими активами – компания или работники, кто сохраняет свои интеллектуальные активы и создает новые? [1]

По мнению экспертов, почти каждая вторая компания на первое место поставила организационную культуру – как необходимое условие управления знаниями.

Культура в области производства в условиях менеджмента знаний по важности начинает обгонять технологии, поскольку более связана с человеческим фактором, который в XXI веке мало-помалу выходит на первое место, принадлежавшее ранее машинам, инструментам и другим ресурсам [2].

В данном контексте прослеживаются несколько аспектов проблемы:

1. Создание организационной культуры, способствующей обучению и передаче знаний. Такая культура должна основываться на таких ценностях как коллективная ответственность или коллективизм (чувство локтя), ориентация на будущее (общее понимание стратегии), мотивация для достижения общих целей, доверие между сотрудниками, построение команд и умение работать в них.

2. Создание условий и благоприятной среды для превращения неявных знаний в явные. Неявные знания

– это знания, которые не могут легко и быстро передаваться другим. Они включают в себя навыки и культуру. Это знания, о которых человек не знает, что он это знает. Согласно экспертным оценкам, 80 % всех знаний – это неявные знания [3]. В этой связи возникает задача перевода, превращения неявных знаний в явные. Задача чрезвычайно сложная, поскольку связана с необходимостью поиска особых форм и методов воздействия на человека. И самое важное – **эти методы не могут быть унифицированы!**

Руководители («продвинутые»), учителя (в самом высоком понимании этого слова) знают, что применение общих методов управления может дать эффект только по формальному признаку. Так, например, человеческий капитал как совокупность знаний, умений, навыков, а также личностных особенностей формально делится на две части: 1) то, что работник обязан предоставить организации по контракту (уровень квалификации, профессиональные знания, профессиональный опыт, исполнительность, дисциплинированность) и 2) то, что он по контракту предоставлять не обязан (способность к творчеству, изобретательность, готовность к риску, интуиция, инициативность и т. д.). Причем, вторая группа качеств – неявные знания – представляется на сегодняшний день особо важной и требующей применения особых индивидуальных мотивационных механизмов. Использование индивидуальных мотивационных механизмов должно быть основано на первичной информации о психофизическом типе личности, которую можно получить, определив эннеатип личности [4].

Сегодня в своей работе модель Эннеграммы успешно применяют крупнейшие мировые компании, такие, как HewlettPackard, Sony, Toyota, GeneralMotors, CocaCola, Procter&Gamble и многие другие компании. Эннеграмму используют в качестве инструмента для подбора персонала, обучения ведения эффективных переговоров, создания комфортной атмосферы в коллективе.

3. Создание комплементарных команд. В настоящее время происходит пересмотр традиционных представлений об эффективности работы в командах. Если сгруп-

пировать типы личности определенным образом, то можно создать эффективно работающие команды. Так, например, 4, 5 и 9 тип – это рефлексивные, стратегически мотивированные люди, 1, 2, 6 – исполнители, 3, 7 – творческие люди с нестандартным мышлением. Принимая это во внимание, можно понять, почему не работают конкретные команды [5].

По мнению экспертов, наибольший вклад в развитие команды вносит совместное обучение членов группы, при котором они имеют возможность составить представление о знаниях, умениях и навыках друг друга. Для этого создаются «карты знаний» а также организуются специальные тематические форумы для обмена идеями по ключевым организационным проблемам, проводятся так называемые «ярмарки знаний» и «обеда знаний» [6].

4. Формирование сообществ практики (community of practice, COP), представляющее собой сообщество единомышленников, разделяющих общие интересы в определенной области знаний и стремящихся вместе работать. В структуре организации такое сообщество выходит за рамки обычных структур. Это не совсем команда, не совсем рабочая группа. Сообщество создается добровольцами, функционирует неопределенное время, не требует четко определенных результатов. Мотивом является страстное желание заниматься любимым делом, получая при этом новые знания, т. е. обучаясь и обучая других.

Литература

1. Организационная культура в контексте управления знаниями. – Режим доступа : <http://www.training-partner.ru/staty/organizacionnaya-kultura-v-kontekste-upravleniya-znaniyami>.
2. Организационная культура в стандартах и жизни. – Режим доступа : <http://www.pandia.ru/text/77/212/92914.php>
3. Тихомирова, Н. Управление знаниями – ключевой элемент экономики знаний. – Режим доступа : <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/1076288/>
5. Подробнее об эннеграмме см.: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
6. Эннеграмма для бизнеса. – Режим доступа : <http://sorazvitie.ru/projects/enneagramma/business>
7. Социально-психологические факторы обмена знаниями в организации. – Режим доступа : http://pravmisl.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=609

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ

Голубова О.С.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Формирование стоимости строительства объектов базируется на учете тысяч видов расценок, определяющих прямые затраты на выполнение каждого вида строительных работ. Кроме того, отдельными статьями в стоимости строительства учитываются косвенные затраты, прибыль и налоги. При изменении состава работ, замене материала, конструкций, происходит полный пересчет цены с

корректировкой стоимости строительства, так как изменения в одной работе влекут изменение косвенных затрат, прибыли и налогов и требуют пересчета всей стоимости.

В то же время современные технологии, материалы, конструктивные и организационные решения касаются, как правило, не всего объекта, а отдельных видов работ. Повышение эффективности строительства базируется

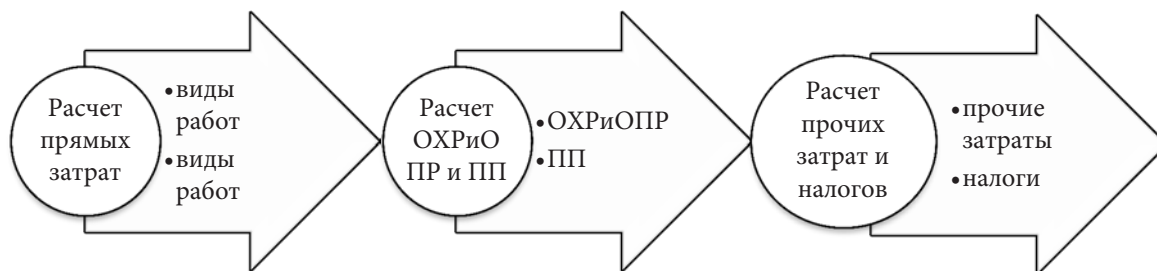


Рисунок 1 – Последовательность действий при формировании стоимости строительно-монтажных работ

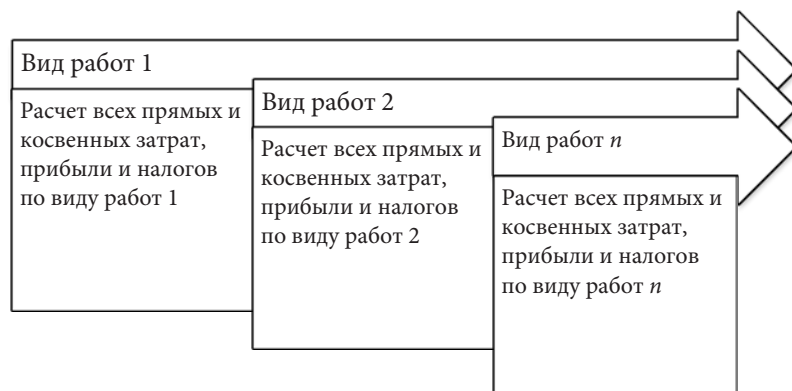


Рисунок 2 – Порядок формирования стоимости строительства объектов на основании полной стоимости строительных работ

оценке каждого вида работ, оптимизации их состава и объема. Отсутствие стоимостных показателей затрат на выполнение каждого вида работ затрудняет процесс внедрения современных технологий и материалов в строительстве, оценку их эффективности, выбор базы для сравнения.

Частные организации, работающие на рынке строительства для физических лиц, формируют стоимость выполнения каждого вида работ, отдельно учитывают стоимость материалов и стоимость самой работы. Это позволяет сравнивать выполнение работ разными организациями, оценивать доходы организации, эффективность выполнения работ, исключая материальную составляющую. Оперативность и достаточно высокая точность расчетов, возможность сопоставления плановой и фактической стоимости работ позволяют этим организациям успешно конкурировать на рынке.

Постановлением Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь № 51 от 18.11.2011 г. [1] предусмотрен порядок формирования стоимости строительных работ, который усредненно можно описать в виде последовательности, представленной на рисунке 1.

На первом этапе формируется стоимость прямых затрат каждого вида работ. На втором этапе рассчитываются общехозяйственные и общепроизводственные расходы (ОХРиОПР) и плановая прибыль (ПП) в целом по видам работ, объединенным в единый проектно-технологический модуль. На третьем этапе добавляются прочие лимитированные затраты (затраты на временные здания, удорожание работ в зимнее время и др.), налоги (отчисления в ФСЗН, НДС) информируется итоговая стоимость строительных работ, которая прописывается в договоре строительного подряда.

Такая последовательность действий при формировании сметной стоимости соответствует постатейному расчету затрат на строительство всех зданий и сооружений в целом. Но в настоящее время практически ни один

объект не строится силами одной строительной организации. В выполнении строительно-монтажных работ на объектах участвуют десятки различных организаций, каждая из которых выполняет отдельные виды работ, формирует их стоимость и оценивает эффективность.

Оптимизация затрат на строительство базируется на рассмотрении отдельных видов работ, конструктивных элементов, поиске рациональных технологий. Но, сравнение строительных работ по прямым затратам не отражает всей стоимости работ и может давать искаженную картину при сравнении вариантов. Поэтому предлагается изменить подход к формированию стоимости строительных работ, базирующийся на полном расчете стоимости каждого вида строительных работ с последующим суммированием стоимости всех работ, необходимых для строительства объекта (рисунок 2).

Предлагаемый подход к формированию стоимости строительных работ, в отличие от существующих, базируется на определении полной стоимости каждого вида работ с выделением в стоимости работ отдельно материальной составляющей и стоимости выполнения работы с учетом налогов, сборов и отчислений. Использование данной методики позволяет видеть конечную стоимость отдельного вида работ, оценивать эффективность каждого вида работ, удешевление или удорожание стоимости строительства при замене технологий, конструкций и материалов, изменении объемов работ.

Такая группировка затрат в смете позволит повысить эффективность системы управления проектами в строительстве, так как планирование, организация, контроль и анализ затрат базируются на учете каждого вида работ.

Литература

1. О некоторых вопросах по определению сметной стоимости строительства объектов : постановление Министерства архитектуры и строительства Респ. Беларусь, 18 нояб. 2011 г. № 51 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2014.

В последние годы в Республике Беларусь развитию малого бизнеса (далее – МБ) уделяется повышенное внимание. Согласно данным официальной статистики за 2009–2013 гг. (таблица 1, [1, 2]) в республике наблюдается увеличение общего числа субъектов малого предпринимательства (за исключением 2010 г.). Это рост в первую очередь связан с ростом индивидуальных предпринимателей (далее – ИП) и микроорганизаций. Уменьшение ИП в 2011 г. могло быть вызвано экономическим кризисом. В период с 2009 г. по 2012 г. также наблюдалось уменьшение количества малых предприятий. Это, возможно, вызвано тем, что их основное количество работает в сфере торговли, где интенсивно развивается сетевая торговля, что и привело к сокращению малых торговых предприятий или к их переориентацию на другой профиль работы, сокращению персонала и превращению в микроорганизации.

Увеличение числа субъектов малого предпринимательства привело к повышению доли экономически активного населения, занятого в МБ: этот показатель изменился с 21,2 % в 2009 г. до 23,5 % в 2013 г. Также увеличилось количество микро- и малых организаций, приходящихся на тысячу человек экономически активного населения: с 16,5 в 2011 г. до 23,9 в 2013 г. Максимальное значение этого показателя за 2013 г. в г. Минске – 40,4 и Минской обл. – 30,3; минимальное – у Гомельской области – 15,2 (расчеты на основе данных [1–3]).

По данным официальной статистики [1, 4], наибольшее количество субъектов МБ приходится на частную форму собственности: доля частных организаций в общем количестве составила примерно 95 % и практически не менялась с 2009 г по 2012 г. Доля государственной формы собственности за этот же период уменьшилась с 2,2 % до 1,5 %, и, соответственно, увеличилась доля микро- и малых предприятий с иностранной собственностью. Эти данные свидетельствуют, что именно от результатов деятельности частных фирм будет зависеть итоговое состояние и тенденции развития белорусских субъектов малого предпринимательства.

Анализ платежей в бюджет республики за период 2011–2013 гг. показывает, что удельный вес всех субъектов малого предпринимательства среди общего количества действующих плательщиков составил 66–68 % [2, 5]. В то же время доля в общих поступлениях в бюджет значительно меньше – 21–23% [2], но в целом наблюдается увеличение этих показателей.

Положительная динамика в последние годы наблюдается и в основных экономических показателях работы микро- и малых предприятий: устойчивый рост доли в

ВВП страны с 11,4 % в 2009 г. до 15,1 % в 2012 г.; в объеме производства продукции с 11,9 % до 13,6 % за этот период; в количестве занятых с 16 % в 2009 г. до 18 % в 2013 г. [1–3]. Но все эти показатели значительно уступают развитым странам, а слабый рост доли занятости населения, свидетельствует о недостаточной привлекательности малого бизнеса.

В заключение следует отметить, что наблюдаемые положительные тенденции в МБ свидетельствует о том, что действия правительства дают определенные результаты. Но существенного изменения в динамике развития малого бизнеса не произошло. Основной проблемой, тормозящей развитие малого бизнеса, на мой взгляд, является реальное, а не декларированное, отношение государственной власти к малому бизнесу. Это отношение проявляется в частых проверках, крупных штрафах, высоких арендных ставках, проблемах с финансированием, сложностях в лицензировании деятельности и получении разрешений, уровне защиты прав собственности. Также крайне негативную роль для развития предпринимательства играют макроэкономические условия ведения бизнеса – высокий уровень инфляции и высокие процентные ставки по кредитам. Все это тормозит развитие малого бизнеса в Беларуси.

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь. – Минск. 2012. – Режим доступа : netherlands.mfa.gov.by/docs/small_and_medium_sized_business_2012_24. – Дата доступа : 21.02.2014.
2. Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Сведения о субъектах малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь в 2011–2013 гг. – Режим доступа : <http://www.nalog.gov.by/ru/svedeniya-predprinimatelstvo/>. – Дата доступа : 20.02.2014.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Численность экономически активного населения по областям и г. Минску. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/regions/l2.php>. – Дата доступа : 27.02.2014.
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Малое и среднее предпринимательство в республике беларусь. – Минск. 2013. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/small/2013/about.php>. – Дата доступа : 01.03.2014.
5. Министерство юстиции Республики Беларусь [Электронный ресурс] Архивные данные. – Режим доступа : http://minjust.by/ru/site_menu/edin_gos_register/arxivnie_dannie. – Дата доступа : 02.03.2014.

Таблица – Количество субъектов малого предпринимательства

Субъекты малого предпринимательства	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
ИП	219 600	231 800	219 300	232 900	248 500
Микроорганизации	65 204	72 490	81 036	88 607	97 834
Малые организации	12 198	11 674	10 703	10 531	10 747
Всего	297 002	315 964	311 039	332 038	357 081

ПОДХОДЫ К ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Кристиневич С.А.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Введение понятия адаптивной (институциональной) эффективности в экономическую науку требует его рассмотрения. Целью такого рассмотрения является не только обоснование необходимости учета и измерения обозначенного вида эффективности, но и предельно ясное, однозначное понимание данного понятия хотя бы в пределах этого исследования.

В неинституциональном контексте понятие «адаптивной эффективности» введено Д. Норт. Проводя границу между аллокативной и адаптивной эффективностью, он отмечает: «Понимание эффективности распределения ресурсов отличается тем, что предполагает возможность достижения стандартного неоклассического критерия Парето. Адаптивная же эффективность относится к правилам, формирующим направление развития экономической системы во времени» [1, с. 106]. Учитывая такую позицию, а также содержательное наполнение категории «институт», правомерно считать адаптивную эффективность видом институциональной эффективности.

Несколько другое понимание адаптивной (институциональной) эффективности у российского ученого О.С. Сухарева, который считает, что адаптивная эффективность характеризует результативность различных подсистем к внешнему окружению и количественно оценивается при помощи трансакционных издержек [2].

А.В. Черновалов в своей работе исходит из взаимосвязи понятий «эластичность» и «институциональная эффективность» [3, с. 94]. Показателем институциональной эффективности у него выступает коэффициент эластичности институционального проекта (института, субинститута, институциональных инструментов и т. д.) к действующей институциональной среде.

Недостаточная разработанность в целом теории институциональной эффективности вызывает необходимость опираться на вышеописанные теоретико-методологические схемы. Однако потребность в реализации практической функции, разрабатываемой в исследовании проблемы через квантификацию институциональной эффективности, не позволяет взять за основу ни один из описанных выше подходов, т. к.:

во-первых, понимание институциональной эффективности Д. Норт не смотря на то, что оно раскрывает ее динамичную (а не статичную, как у аллокативной) природу, довольно широко и абстрактно;

во-вторых, понимание институциональной эффективности О.С. Сухаревым основывается на измерении трансакционных издержек, хотя в настоящее время отсутствуют не только общепринятые методики их измерения, но и четкое, однозначное понимание самой категории «трансакционных издержек»;

в-третьих, представленный А.В. Черноваловым подход может рассматриваться лишь как частный случай оценки институциональной эффективности, а точнее,

оценки степени отторжения/принятия институционального проекта институциональной средой. Кроме того, из поля зрения выпадают такие характеристики института, как цель его существования (назначение), область приложения и функциональное наполнение, что оставляет «неизмеренной» силу или степень влияния этого института на объект/область приложения.

Анализ доступных зарубежных и отечественных литературных источников позволяет констатировать, несмотря на высокую степень актуальности и значимости исследуемой проблемы отсутствие комплексных исследований по измерению институциональной эффективности. Это обстоятельство обуславливает необходимость разработки категориального аппарата, служащего в дальнейшем теоретической базой для разработки методики измерения институциональной эффективности. Исходя из этого, под институциональной эффективностью будем понимать способность института выполнять свое функциональное назначение. Такой подход позволяет выделить два состояния институциональной системы. Первое – характеризуется достижением *максимального (потенциально возможного) уровня эффективности*, при котором однопроцентное изменение институционального окружения сопровождается таким же изменением области его приложения. Второе состояние сопровождается наличием *относительной институциональной неэффективности*, или *институционального провала* (отставания фактического уровня эффективности институциональной системы от потенциально возможного). Из-за этого область приложения данного(ых) института(ов) не испытывает максимум институционального воздействия, что выражается в недоразвитии, дисфункциональности самой области.

Предлагаемый подход является продуктивным по критериям содержательности и реалистичности, позволяет перейти в дальнейшем к решению следующей задачи: квантификации институциональной эффективности и определению ее влияния на экономические процессы.

Литература

1. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
2. Сухарев, О.С. Теория эффективности экономики / О.С. Сухарев. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 368 с.
3. Черновалов, А.В. Институционализм: монография / А.В. Черновалов. – Брест : БрГУ, 2010. – 234 с.

Если организации выбирают показатели оценки исполнения работниками своих функций без тщательного изучения, персонал и контрагенты могут быть вовлечены в дисфункциональное поведение (формальное выполнение нормативных значений контролируемых индикаторов при фактическом снижении эффективности своего функционирования в целом). Например, если при работе с поставщиками в качестве показателя эффективности взаимодействия рассматривать лишь показатель своевременности поставок, то поставщики могут пожертвовать качеством своей продукции, чтобы уложиться в обещанные сроки, или при подписании договоров устанавливать излишне продолжительные сроки выполнения заказа, чтобы гарантировать своевременность доставки.

Для того чтобы отдельные работники действительно поняли суть надлежащего и ненадлежащего поведения, организации должны поощрять и мотивировать их желательное поведение, используя при этом специально разработанные системы оценки результатов деятельности. Использование множественных показателей исполнения мотивирует работников принимать во внимание различные аспекты работы и в меньшей степени стремиться к максимизации результатов по единственному целевому показателю за счет других аспектов их работы. А на уровне организации в целом концентрация внимания на единственном показателе функционирования может иметь серьезные последствия, т. к. успех организаций обычно зависит от нескольких факторов.

Финансовый контроль (т. е. управление исключительно с помощью финансовых коэффициентов) может быть неэффективной контрольной системой показателей по следующим причинам:

1. Финансовый контроль не указывает причин возникновения затрат в организации. Таким образом, сокращение затрат может быть достигнуто только при совершенствовании существующих процедур выполнения работ, т. е. принуждением персонала работать быстрее, дольше или интенсивнее (что, в конечном счете, может привести к низкому качеству, неудовлетворительному обслуживанию и недовольству сотрудников), а не самих методов ее выполнения. Так, политика тотального сокращения затрат в 1980-х гг. в США привела не к их сокращению, как ожидалось, а к росту. Причиной роста затрат явились возросшие расходы на здравоохранение вследствие болезней, вызванных стрессами (оплата пособий по нетрудоспособности для работников, оставшихся в штате, превысила заработную плату уволенных работников).

2. Финансовый контроль предполагает, что затраты являются единственным релевантным измерителем деятельности организации и акцентирует внимание на финансовых коэффициентах. Они не отражают других

важных параметров (таких как качество продукции; скорость, с которой организация разрабатывает и производит продукцию; обслуживание клиентов; способность обеспечить производственную среду, которая создает мотивацию для сотрудников; степень выполнения организацией своих юридических и социальных обязательств перед обществом). Поскольку нефинансовые показатели являются важными для долговременного успеха организации, их также необходимо измерять и отслеживать.

3. Финансовый контроль измеряет финансовый эффект деятельности организации в целом, но не позволяет оценить исполнение, достигнутое по отдельным ключевым факторам успеха. По этой причине многие считают, что в лучшем случае финансовые коэффициенты сигнализируют о том, насколько успешно организация в целом управляет задачами, создающими успех по ключевым факторам успеха.

4. Финансовый контроль обычно ориентируется на достигнутые результаты по прибыли в краткосрочном периоде. Он редко фокусируется на долгосрочном улучшении или анализе тенденций. В то же время ориентация на краткосрочные цели подтачивает силы организации, способствуя созданию атмосферы порицания инициатив, обеспечивающих долгосрочный успех, особенно в области инвестирования в обучение, оборудование и изменение бизнес-процессов (т. к. эти мероприятия сокращают краткосрочные финансовые результаты).

Эффективный контроль должен начинаться, скорее, с измерения элементов или процессов, создающих финансовые поступления, и управления ими, чем с измерения самих финансовых поступлений. Попытки создания такой комплексной системы оценки эффективности организации привели к разработке Р. Капланом и Д. Нортеном сбалансированной системы показателей.

Данная система представляет баланс четырех перспектив деятельности организации: внешних финансовых показателей для инвесторов и клиентов; показателей, характеризующих взаимоотношения с клиентами; показателей перспективы внутренних бизнес-процессов; показателей перспективы обучения и роста (см. рисунок).

Внешняя финансовая перспектива остается ключевой для собственников и субъектов финансового рынка (кредиторов и инвесторов). На уровне стратегической бизнес-единицы примерами финансовых показателей могут быть операционная прибыль, рентабельность долгосрочного капитала, чистая прибыль и экономическая добавленная ценность.

Перспектива клиентов измеряет результаты деятельности бизнес-единицы на целевых сегментах клиентов и рынка. В эту группу входят прибыльность клиента, удержание клиента, привлечение новых потребителей, удовлетворение потребностей клиента, объем и доля целевого сегмента рынка.

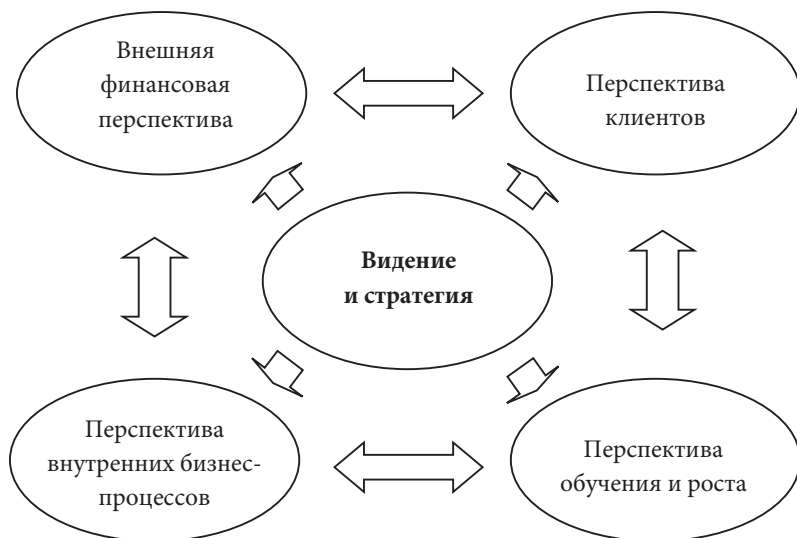


Рисунок – Система сбалансированных показателей

Перспектива внутренних бизнес-процессов фокусируется на тех бизнес-процессах, которые увеличивают ценность для клиентов и снижают затраты с целью улучшения финансовых результатов деятельности.

Перспектива обучения и роста определяет инфраструктуру, которую надлежит создать с целью обеспечения долговременного роста и совершенствования. Показатели включают степень удовлетворения сотрудников, степень удержания сотрудников (текучесть кадров), обучение и развитие навыков и умений.

Литература

1. Финансовый менеджмент: прикладной аспект / под ред. А.О. Левковича. – Минск : ЭЛАЙДА, 2008 – 578 с.
2. Бухгалтерский и налоговый учет, финансовый анализ и контроль / под ред. А.О. Левковича и О.А. Левковича. – Минск : Амалфея, 2012. – 728 с.
3. Капельян, С.Н. Основы коммерческих и финансовых расчетов / С.Н. Капельян, О.А. Левкович. – Минск : АПИ, 1999 – 224 с.
4. Левкович, А.О. Управление кредитоспособностью предприятия / А.О. Левкович, О.А. Левкович // Плано-экономический отдел. – Минск, 2013. – № 6. – 8 с.

ДОВЕРИЕ К МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ОЖИДАНИЯХ

Майборода Т.Л.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Доверие, являясь важным фактором макроэкономической политики, имеет существенное отличие от ожиданий, традиционно рассматриваемых при анализе экономической политики государства. Определим доверие как конвенцию, основанную на позитивных ожиданиях по отношению к субъектам рынка, а также институтам, которая формируется на основе межсубъектной интерпретации и достигнутых соглашений. Позитивность ожиданий является самой общей характеристикой направленного доверия, так как она включает представления о надежности, приемлемом уровне риска, а также об общем для агентов видении или описании будущего.

Доверие может быть проанализировано в рамках гипотез об адаптивных и рациональных ожиданиях. Адаптивные ожидания, опирающиеся на прошлый опыт с возможностью поправки на ошибки прогнозирования, могут приводить к систематической недооценке или переоценке значения целевых показателей. Это оказывает дестабилизирующее влияние на экономику в целом и на доверие в частности, по следующим причинам:

— большая волатильность ожиданий, связанная в данном случае с резким изменением ожиданий либо в больших ошибках относительно показателей прошлых периодов, сигнализирует о наличии высокой неопределенности будущего. Сама неопределенность имеет разную природу: она может быть связана с отсутствием информации у частного сектора (колебания прогнозных значений), с низкой финансовой грамотностью, с изменениями в политике государства (ошибки в прогнозах прошлых периодов);

— колебания ожиданий могут быть проциклическими, что будет углублять кризис и приводить к еще большему перегреву экономики в стадии бума;

— задает стимул для государства систематически манипулировать ожиданиями, получая краткосрочный выигрыш в ущерб долгосрочным целям;

— уменьшает эффективность государственной политики за счет несовпадения прогнозов агентов экономики с направлением принятых мер, а также недостаточным доверием к действиям государства с учетом ошибок прошлых периодов.

Гипотеза о рациональных ожиданиях подразумевает невозможность систематических ошибок или обмана ожиданий, то есть отклонения ожидания от фактической динамики возможны только в результате шока или политики «сюрпризов». Свобода действий государства при проведении экономической политики ограничена. Определяющее значение для ожиданий будут иметь следующие факторы: была ли данная программа ожидаема, какой срок внедрения и осуществления, что заявляло государство о своих намерениях. Один из важнейших принципов макроэкономической политики состоит в том, чтобы учитывать тот факт, что действия агентов часто снижают эффективность используемых инструментов.

Какая из гипотез об ожиданиях частного сектора будет более соответствовать реальной экономической конъюнктуре, будет зависеть от двух важнейших параметров: степени определенности будущего (задаваемой последовательностью экономической политики и выполнением целевых показателей) и финансовой грамотности населения (способности прогнозировать и предвидеть изменения).

Рассматривая монетарную политику, следует учитывать, что ожидания будущей инфляции, которые опираются на уровень текущей инфляции и ожидания по поводу будущей монетарной политики (соответственно и доверие к центральному банку), играют ключевую роль в объяснении инфляции в следующем периоде. На примере центрального европейского банка можно убедиться,

что уровень инфляции выступает главной детерминантой доверия к нему [1].

В рамках теории адаптивных ожиданий при постоянно убыстряющихся или замедляющихся темпах инфляции будет происходить постоянная недооценка или переоценка ожидаемых темпов инфляции. Соответственно в зависимости от последовательности и прозрачности монетарной политики разбежка оценок ожидаемой инфляции частного сектора от реального уровня инфляции может быть больше или меньше. Степень неопределенности и соответствующая точность прогнозов частного сектора будет оказывать влияние на уровень доверия к проводимой политике.

В рамках теории рациональных ожиданий можно предположить, какие стратегии государственной политики будут более или менее эффективны в зависимости от уровня доверия и инфляционных ожиданий. Например, политика резкого снижения темпов роста денежной массы при прежних инфляционных ожиданиях будет неэффективной, так как частный сектор исходит из прежних представлений об уровне инфляции. Поэтому в условиях инфляции наиболее продуктивной является политика градуализма.

Литература

1. Fischer, J. Determinants of Trust in the European Central Bank / J. Fischer, V. Hahn [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.twi-kreuzlingen.ch/uploads/tx_cal/media/TWI-RPS-026-Fischer-Hahn-2008-04.pdf. - Date of access: 18.02.2014.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВТОРИЧНЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Минковская Ю.В.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Согласно статье 15 пп. 1.4. Закона Республики Беларусь «Об обращении с отходами» от 20 июля 2007 г. № 271-З (с изм. и доп.) отходы в зависимости от возможности их использования подразделяются на «вторичные материальные ресурсы и иные отходы производства и потребления» [1].

Для повышения эффективности производства интерес представляют вторичные материальные ресурсы, так как только они могут использоваться в качестве дополнительного источника сырья и их применение экономически более выгодно, чем первичных ресурсов. Основными вторичными отходами являются: лом и отходы черных, цветных и драгоценных металлов, макулатура, резиносодержащие отходы и другие.

Использование отходов в качестве вторичных ресурсов составляет в среднем около одной трети от общего их объема, так как в хозяйственный оборот вовлекаются только высоколиквидные и рентабельные отходы.

Основными факторами такого низкого уровня использования отходов в качестве вторичных материальных ресурсов являются:

- несовершенство нормативной правовой базы в сфере обращения с отходами;
- отсутствие экономических стимулов для сбора и переработки значительной массы отходов;
- недостатки сформировавшейся практики сбора и переработки твердых бытовых отходов, которая не предусматривает селективный сбор содержащихся в них полезных компонентов, пригодных для повторного использования;
- недостаточное участие малого и среднего бизнеса в сфере деятельности по сбору и переработке вторичных ресурсов и др. [2].

На первый взгляд повторное использование вторичных ресурсов нерентабельно, но в зарубежных странах эта предпринимательская деятельность считается ком-

мерчески выгодной, так как является стабильной и поощряется государством. В Европе уже сегодня используются 50–70 % отходов, а в перспективе планируется полное прекращение их полигонного захоронения.

В Республике Беларусь ежегодно образуется более 3 млн тонн отходов и с каждым годом этот объем возрастает на 20 %. Низкий уровень их использования объясняется низкой рентабельностью процесса переработки. Исключения составляют лишь лом черных и цветных металлов, макулатура, текстильные и полимерные отходы.

Наиболее распространенной является вторичная, третичная и т. д. переработка в том или ином масштабе таких материалов, как стекло, бумага, черные и цветные металлы, ткани и различные виды пластика (ПЭТ). Благодаря современным линиям переработки, из отходов ПЭТ получают сырье для производства той же самой пластиковой бутылки, а также пленки, пластиковой тары, шпагата, щеток и т. д. Такой принцип переработки пластика спасает окружающую среду и создает циклическое экономичное и безотходное производство.

Во всех странах Европы на мусоросборных площадках помимо контейнеров для сбора металла, пластика, бумаги и стекла установлены контейнеры для сбора использованной одежды, обуви и тряпья. Текстиль проходит сортировку и часть, непригодная для носки, поступает на заводы по производству бумаги, где после специальной обработки процесс производства идентичен целлюлозному и в результате получается два типа бумаги: «художественная» бумага для акварели или гравюры и бумага для производства банкнот.

Не менее актуальной в настоящее время является поиск новых эффективных способов переработки вторичных ресурсов пищевой промышленности, к которым от-

носятся продукты, получаемые при переработке рыбы, птицы, скота и других животных [3].

Одним из основных направлений использования такого рода вторичных ресурсов является применение экструзионной технологии, в основе которой лежит термообработка отходов, в результате чего происходит обеззараживание и обезвоживание сырья за короткое время. Данная технология используется не только при переработке отходов, но и при производстве кондитерских изделий, продуктов питания и питания для детей, макаронных изделий, а также для изготовления корма домашним животным.

Экструзионная технология имеет ряд преимуществ, основными из которых являются: снижение энерго- и трудовых затрат, повышение степени использования сырья и уменьшение загрязнения окружающей среды.

Несмотря на то, что переработка и использование вторичных ресурсов в Республике Беларусь осуществляется достаточно медленными темпами, промышленность страны под влиянием энергетической и сырьевой проблемы постепенно переходит к потреблению практически всех видов высоколиквидных и рентабельных вторичных ресурсов, что положительно влияет на развитие экономики.

Литература

1. Об обращении с отходами: Закона Республики Беларусь от 20 июля 2007 г. № 271-3 // Бизнес-Инфо: [Электронный ресурс] / ООО «Профессиональные правовые системы», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
2. Концепция развития рынка вторичных ресурсов [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.recyclers.ru/modules/section/print.php?itemid=63> – Дата доступа : 03.03.2014.
3. Экструзионная переработка биологических отходов в корма [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.waste.ru/modules/section/print.php?itemid=103> – Дата доступа : 03.03.2014.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Онышко С.В.

Национальный университет Государственной налоговой службы Украины, г. Ирпень, Украина

В условиях глобальных вызовов и нестабильности, охвативших мировую экономику в конце первого десятилетия XXI века, вопрос о соотношении государства и рыночных механизмов для разрешения возникших вследствие мирового кризиса проблем, особенно активизировался.

Как известно, в общем подходе экономическая мысль и практика выдвинули две полярные концепции выхода из кризиса. Первая – кейнсианская Дж. Стиглица – считала допустимым рост бюджетного дефицита, эмиссию денег, масштабное финансирование государственных программ, имеющих в перспективе целью удержать рецессию и усилить деловую активность. Этими рецептами

сегодня пользуются в частности Китай и Индия, наращивая инвестиции в социально-экономические проекты, что признается рациональным для стабильных экономик, к которым и относятся эти страны.

Вторая концепция, изложенная в документе «Fiscal Policy for the Crisis», обосновывала необходимость ограничения бюджетных инвестиций, сокращение долговой зависимости, «замораживание» многих социальных программ, диверсификацию фискальной политики и др.

Накопленный мировой опыт преодоления кризисных явлений, показал особое значение модернизации сектора государственных финансов с использованием инструментов фискальной политики. Оценивая адекватность

такого подхода, важно обратиться к тем положениям, которые были высказаны в свое время профессором Е. Ясиным в его докладе «Государство и экономика на этапе модернизации». Одно из базовых условий того, что выбор оптимального или близкого к нему уровня участия государства в экономике должен учитывать в ряду других факторов конкретные условия и стадию развития страны, ее позиции относительно других стран, особенности национальной культуры и институтов [1, с. 4--7].

Здесь важно акцентировать внимание и на том, что основная цель государства это формирование активной политики, направленной не на подчинение всех ее воле и не как альтернативы системным трансформациям, а как фактора осуществления фундаментальных реформ.

В изложенном контексте особенного внимания заслуживает Концепция государственно-частного партнерства, среди основных принципов которой выделяют приоритетность интересов государства, политическую поддержку государства, прозрачность, равноправность отношений, эффективное распределение рисков между сторонами. При этом каждый из перечисленных принципов партнерства должен изменять относительную силу того или другого фактора, то есть структуру их общего давления.

Экономическая власть сегодня считается наиболее ценным ресурсом. Именно доступ к ресурсам экономической власти определяет специфическую шкалу ценностей, которая характерна современным отечественным предпринимателям и позволяет получать им доход, который превышает вклад собственника и принадлежащих ему факторов производства в создание общественного продукта [2, с. 46–47].

Моральные стандарты, которые основаны на абсолютизации эгоистических интересов, по мнению В. Вишневого и В. Дементьева, привели к формированию хозяйственного порядка благоприятного для частной семейно-клановой экономической власти [2, с. 61]. Не нужно приводить дополнительных аргументов, насколько сегодня эти вопросы актуальны для современ-

ной Украины, ее экономической динамики и национальной безопасности в целом.

Поэтому для получения синергетического эффекта государственно-частное партнерство требует не просто взаимной связи между государственными и рыночными институтами, а их взаимосвязи в действии, то есть их взаимодействия на базе четкой концепции целевой функции, с целью не только исправить сложившуюся ситуацию, но главное - заложить почву, чтобы избежать просчетов завтрашнего дня.

К числу проблем, исключительного значения для использования потенциала экономического развития, требующие серьезного государственно-частного партнерства, относятся проблемы развития финансового рынка, без которого сегодня нельзя представить развитую и эффективную экономику. В то же время, как удачно заметил профессор Гарвардского университета Найл Фергюсон: «...планета Земля выглядит карликом на фоне планеты «Финансы», к тому же последняя вращается куда быстрее вокруг своей оси» [3, с. 12]. При объемах мирового ВВП 70 трлн долл. США объемы финансовой экономики сегодня оценивают около 1 квадрильона долларов США.

Вливание в экономику инвестиций, в основе которых лежат виртуальные денежные потоки, несущие в себе угрозы финансовых кризисов, нестабильности, свидетельствуют о необходимости перестройки финансовой системы на новых принципах, что невозможно игнорируя интересы ключевых субъектов – государства и предпринимателя.

Литература

1. Ясин, Э.Г. Государство и экономика на этапе модернизации: доклад VII Междунар. науч. конф. «Модернизация экономики и государство», 4-6 апр. 2006 г. / Э.Г.Ясин; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 44 с.
2. Вишневский, В. Инновации, институты и эволюция / В. Вишневский, В. Дементьев // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 41–63.
3. Фергюсон, Найл. Восхождение денег / Найл Фергюсон; пер. с англ. – М.: Астрель, 2010. – 340 с.

РОЛЬ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Подсозонная Я.Г.

Национальный университет Государственной налоговой службы Украины, г. Ирпень, Украина

На современном этапе развития отечественной экономики, в условиях усиления глобализационных и интеграционных процессов, перед Украиной стоят новые требования к общегосударственной экономической политике. Они заключаются в необходимости обеспечения не только эффективных внешнеэкономических связей, но и в содействии развитию внутреннего рынка и всех секторов экономики. Значительное влияние на экономическую политику государства имеет кредитная политика, как неотъемлемая ее составляющая, ведь стратегической

целью и кредитной и экономической политики является обеспечение устойчивого роста экономики.

Проблемам осуществления кредитной политики посвящено значительное количество фундаментальных трудов отечественных и российских ученых, таких как: А. Дзюблюк, М. Косой, И. Лютый, Г. Панова и других. В исследованиях в большей степени уделяется внимание проблемам формирования и реализации кредитной политики на микроуровне, т. е. на уровне банков. Теоретические и практические аспекты кредитной по-

Таблица – Цели и задачи кредитной политики на макро-и микроуровнях

	Макроуровень	Микроуровень
Основные цели кредитной политики	<ul style="list-style-type: none"> – обеспечение стабильности денежной единицы; – обеспечение стабильности и финансовой устойчивости кредитной системы, в частности банковской; – обеспечение кредитными ресурсами расширенного воспроизводства общественного продукта и потребностей граждан; – кредитная поддержка развития приоритетных отраслей экономики; – стимулирование инвестиционной активности; – достижение устойчивого роста экономики; 	<p><i>для владельцев</i> – рост банка (увеличение активов, собственного капитала, клиентов, операций, доходов, цены акций);</p> <p><i>для управленцев</i> – эффективная работа банка и роста прибыли;</p> <p><i>для клиентов банка</i> (кредиторы и заемщики) – надежность банка и максимальную прибыль (для кредиторов) и минимальные затраты (для заемщиков);</p> <p><i>для работников банка</i> – повышение уровня текущих доходов;</p> <p><i>для государства</i> – надежность и стабильность банка</p>
Значение и роль эффективной кредитной политики	<ul style="list-style-type: none"> – формирование, распределение и перераспределение национального дохода; – перераспределение денежных средств между отраслями и сферами экономики; – перевод сбережений из непроизводственной сферы в производственную; – организация планирования и регулирования денежного оборота; – финансирование и кредитование потребностей экономики без выпуска в обращение дополнительных денежных средств 	<ul style="list-style-type: none"> – обеспечение стабильности и надежности банка; – обеспечение рентабельности и ликвидности банка; – определение приоритетных направлений развития и совершенствования банковской деятельности; – содействие развитию кредитного процесса и повышению его эффективности; – обеспечение адекватности деятельности банка потребностям клиента

Источник: разработано автором на основе [1, 2, 3]

литики на макроуровне изучали И. Гуцал, В. Сидоренко. Однако уровень разработки данного понятия остается недостаточным, ведь до сих пор отсутствует однозначная трактовка сущности, содержания и задач кредитной политики, а также ее влияния на развитие национальной экономики.

Относительно самостоятельное существование кредитной политики связано с существованием такой специфической экономической категории как кредит, а также с его движением, сферами функционирования и методами регулирования. Недостаточная разработка теоретических основ формирования кредитной политики и механизмов ее реализации ослабляют роль кредита в экономическом развитии страны.

В современной научной и методической экономической литературе не сложилось единого подхода к трактовке понятия «кредитная политика» как на макро- так и на микроуровне. Ряд ученых рассматривают понятие кредитной политики на микроуровне в контексте банковской деятельности, считая ее составной частью общей политики банка. Другие убеждены, что кредитную политику следует рассматривать значительно шире, ведь она проводится не всегда и не только банками, но и небанковскими финансово-кредитными учреждениями.

Двойственная роль банков в осуществлении кредитных операций обуславливает необходимость рассматривать кредитную политику банка в широком и узком смысле. В широком смысле кредитная политика представляет собой совокупность действий и мероприятий по привлечению депозитных ресурсов для дальнейшего их размещения в качестве кредитов. В узком смысле – стратегию и тактику банка по организации непосредственно кредитного процесса.

В подходах к определению понятия кредитной политики на макроуровне также выявлено разногласия. Одни ученые рассматривают ее как составляющую денежно-

кредитной политики, другие же выделяют как самостоятельную категорию. Однако, несмотря на существующие разногласия, мнения ученых сходятся в том, что правильная и взвешенная кредитная политика государства играет важнейшую роль в развитии национальной экономики. Оптимальная кредитная политика должна максимально учитывать интересы и потребности государства, субъектов хозяйствования, общества, банковских учреждений.

Проведенный нами анализ позволил выделить основные цели и задачи, а также определить место и роль кредитной политики на макро- и микроуровне (см. таблицу).

Литература

1. Гуцал, І. С. Дієвість кредитного механізму в економіці України: Автореф. дис. на здобуття наук. ступ. д-ра екон. наук: спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит. – К., 2004. 29 с.
2. Гуцал, І. С. Кредитна політика держави, її цілі та механізм реалізації / І.С.Гуцал // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Сер. Економіка. – 2001. – № 7. – С. 113–117.
3. Панова, Г.С. Кредитная политика коммерческого банка во взаимоотношениях с населением: Дисс. на соиск. уч. степени док. экон. наук: спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит. – М., 1997.

АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Рощенко А.В.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Обеспечение смены поколений техники и технологий, перехода к принципиально новому уровню производительности и ресурсосбережения, формирование нового качества экономического роста требует реализации государственной инновационной политики.

Государственная инновационная политика включает стимулирование предпринимательских начал в инновационной деятельности, концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях инновационно-научного развития, поддержку конкуренции в сфере науки. В целом роль государства в области поддержки инноваций сводится к следующему:

- финансирование развития науки, в том числе прикладной, и подготовка научных и инженерных кадров;
- реализация разнообразных программ, направленных на повышение инновационной активности бизнеса;
- применение государственных заказов (преимущественно в форме контрактов) на проведение НИОКР, обеспечивающих начальный спрос на многие новшества, которые затем находят широкое применение в экономике страны;
- использование фискальных и прочих инструментов экономической политики, повышающих востребованность инновационных решений предприятиями реального сектора экономики;
- выполнение роли посредника в деле организации эффективного взаимодействия академической и прикладной науки.

Ключевым ресурсом инновационной деятельности, наряду с инвестиционными, выступают знания (интеллект). Далеко не последнее место занимает так называемая инновационная культура, отражающая общее отношение к инновациям и инноваторам как со стороны отдельных субъектов, так и со стороны общества в целом.

Инновационная аграрная политика представляет собой совокупность мер, предпринимаемых государством с целью стимулирования развития и повышения эффективности инновационных процессов в аграрной сфере. Основными ее направлениями классически называют: разработку нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, формирование инфраструктуры инновационного процесса, создание конкурсной системы отбора инновационных проектов и программ, ускорение внедрения в производство достижений науки и техники, стимулирование развития инновационных процессов в отрасли и совершенствование управления ими.

Таким образом, направления инновационной аграрной политики мало отличаются от направлений инновационной политики в любой другой отрасли. Вместе с тем их практическая реализация обязательно должна учитывать особенности инновационного процесса в сельскохозяйственной отрасли:

- во-первых, он сосредотачивается не на создании принципиально новой продукции, а на освоении новых технологий, основанных на достижениях науки и техники;

- во-вторых, существует теснейшая связь различных направлений инновационного процесса: эффективность применения минеральных удобрений во многом определяется качеством машин для их внесения; химизация сельского хозяйства требует сортов сельскохозяйственных культур, отзывчивых на удобрения, и пр.;

- в-третьих, инновационная деятельность в сельском хозяйстве, помимо повышения эффективности отрасли, должна обеспечивать минимально возможное вторжение в естественно-природные процессы для минимизации экологического ущерба и гарантирования безопасности производимой продукции.

В последнее десятилетие в Беларуси, несмотря на сохранение достаточно сложного экономического положения сельскохозяйственных предприятий, инновационные процессы в сельскохозяйственной отрасли постепенно активизируются (особенно это относится к передовым предприятиям, которые интенсивно осваивают в производстве инновации).

В целом же процент инновационных хозяйств в агропромышленном комплексе республики невысок – до 10% от общего числа всех организаций. По оценкам специалистов, для приобретения стратегической устойчивости национального рынка продовольствия и обеспечения продовольственной безопасности страны удельный вес обновленных предприятий должен составлять не менее 50% от их общего количества.

На сегодняшний день функционирование инновационных структур в сельском хозяйстве Беларуси не полностью соответствует целям и задачам развития аграрной отрасли. В значительном расширении и развитии нуждается инновационная инфраструктура АПК.

Наиболее существенным препятствием развития инновационных процессов является недостаточно высокий уровень платежеспособного спроса сельскохозяйственных товаропроизводителей, ограниченность бюджетных источников финансирования, слабое развитие инфраструктуры инновационной деятельности, а также несформированность инновационного мышления у подавляющей части руководителей сельскохозяйственных предприятий и отсутствие мотивации товаропроизводителей к реализации новшеств как средства обеспечения своих конкурентных преимуществ.

Именно этими причинами объясняется слабая востребованность потенциала отечественной науки и техники в аграрном секторе Беларуси. Следовательно, важнейшими составляющими государственной инновационной политики должны стать институциональные преобразования в сельском хозяйстве, направленные на их устранение, а также формирование организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью, эффективного в условиях формирующегося рынка.

Финансовая деятельность банков ставит их в процессе получения доходов в зависимость от разного вида рисков. Риск прямо связан с получением желательной прибыли. По мере развития банковской системы радиус финансовых рисков постоянно расширяется, следовательно, проблема управления рисками возникает для банков как участников финансового рынка.

Учитывая экономические и политические события в Украине, дальнейшее развитие банковской системы сдерживается через наличие определенных проблем и факторов. Большинство из них лежит за пределами банковской среды, но существуют и проблемы, свойственные банковской системе. Среди них отсутствие системного подхода к управлению рисками в банковской деятельности, которая существенно уменьшает эффективность снижения финансовых рисков вообще.

Анализируя экономическую науку можно сделать вывод, что изучение и учет неопределенности, конфликтности и риска, стало одним из направлений экономической теории в наше время. Риск – это часть действий человека.

Многие ученые уделяли свое внимание изучению риска. Отечественные и зарубежные ученые предлагают разнообразные схемы выявления и управления рисками.

И.Т. Балабанов различает финансовые риски, которые связаны с покупательной способностью денег, и риски, связанные с вложением капитала. В.В. Витлинский делит риск на: производственный, финансовый или кредитный, инвестиционный, рыночный и портфельный. Основателями неоклассической теории были Ф. Найт, А. Маршалл и А. Пигу, которые считали, что субъект ведения хозяйства, который функционирует в условиях неопределенности, должен руководствоваться в своей деятельности двумя критериями: размером ожидаемой прибыли и величиной его возможных отклонений. Ченг Ф. Ли и Джозеф И. Финнерти [3, с. 142] определяют риск как «возможность успеха или поражения, где успех означает прибыль, а поражение – потерю за инвестициями».

Указанные труды носят общий характер или касаются отдельной отрасли экономики, что не позволяет выделить единственную методику управления финансовыми рисками в банках в процессе осуществления финансовой деятельности.

К. Уваров определяет банковский риск как возможность того, что определенные события, ожидаемые или неожиданные, могут повлечь негативное влияние на уровень капитала или доходов банка. Подтверждением такого вывода является и то, что при рассмотрении отдельных банковских рисков исследователи опять-таки подчеркивают, в первую очередь, финансовую составляющую.

Управление рисками – это необходимость использовать в управленческой деятельности разнообразные подходы, процессы, мероприятия, которые позволяют в определенной степени (насколько это возможно) прогнозировать возможность наступления рискованных со-

бытий и добиваться снижения степени риска к допустимым пределам.

В.В. Черкасов (1999) так определил основные принципы процесса управления рисками [4]:

1. *Принцип максимизации*, который предусматривает стремление к самому широкому анализу возможных причин и факторов возникновения риска, то есть этот принцип отмечает необходимость возведения уровня неопределенности к минимуму.

2. *Принцип минимизации* значит, что управленцы пытаются возвести к минимуму, во-первых, спектр возможных рисков, а во-вторых, минимизировать степень влияния риска на свою деятельность.

3. *Принцип адекватности реакции* сводится к тому, что необходимо адекватно и быстро реагировать на изменения, которые могут привести к возникновению риска.

4. *Принцип принятия* – управленцы (предприниматели) могут принять на себя только обоснованный риск.

Фактический уровень развития систем управления рисками в украинских банках не является одинаковым: в то время, как большие банки реально демонстрируют передовые технологии в методиках снижения рисков, то малые банки по большей части, не всегда выдерживают столкновения с разного рода рисками и вынуждены прекратить свою банковскую деятельность. Одним из важнейших направлений развития современной экономической науки есть поиск эффективных подходов к снижению банковских рисков и методике управления рисками.

Литература

1. Балабанов, И.Т. Риск-менеджмент / Балабанов И.Т. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
2. Витлинский, В.В. Риск в менеджменте / В.В. Витлинский, С.І. Наконечный / Киев : Борисфен-М, 1996.
3. Ченг, Ф.Ли. Финансы корпораций: теория, методы и практика : пер. с англ. / Ченг Ф. Ли. Джозеф И. Финнерти. – М.: ИНФРА-М, 2000. – XVIII, 686 с.
4. Черкасов, В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности. Монография / В.В. Черкасов – М. : Рефа-бук; К. : Ваклер, 1999. – 288 с.

Поскольку в различных общественных системах материальное положение отдельных классов и групп неодинаково, в классовом обществе не может быть единых экономических взглядов, а соответственно, и единой политэкономии. При этом подчеркивалось, что степень научности последней зависит от того, с позиций какого класса ведется анализ, чьими глазами смотрит исследователь на окружающий мир. Естественно, единственной подлинно научной теорией объявлялась пролетарская политэкономия, поскольку именно интересы рабочего класса совпадают с интересами общественного прогресса, а все прочие учения после А. Смита и Д. Рикардо классифицировались как вульгарные, буржуазные, апологетические.

Ф. Хайек по этому поводу справедливо отмечал: «В конечном счете не так уж важно, отвергается ли теория относительности потому, что она принадлежит к числу «семитских происков, подрывающих основы христианской и нордической физики», или потому, что «противоречит основам марксизма и диалектического материализма». Также не имеет большого значения, продиктованы ли нападки на некоторые теории из области математической статистики тем, что они «являются частью классовой борьбы на переднем крае идеологического фронта и появление их обусловлено исторической ролью математики как служанки буржуазии», или же вся эта область целиком отрицается на том основании, что «в ней отсутствуют гарантии, что она будет служить интересам народа» [3, с. 122].

Идеология представляет собой совокупность различных более или менее упорядоченных иллюзорных идей, концепций, мифов, верований, догматов, заклиний, нормативов, обещаний, целевых установок, лозунгов и т. д., выражающая интересы одной или нескольких социальных общностей и ориентированная на замещение и подмену рациональных представлений о действительности в целях сохранения или изменения социальных идеалов, ценностей, норм, а также политических, общественных, экономических или бытовых отношений [2, с. 352].

Представляющая собой совокупность идей и мнений, позволяющих людям осмысливать свое место в мире, идеология организует отношения людей, принадлежащих к той или иной общественной структуре. Она исходит из определенным образом познанной или «сконструированной» реальности, ориентирована на человеческие практические интересы и направлена на манипулирование и управление людьми путем воздействия на их сознание. При этом в интересах любой социальной группы заставить поверить в универсальность своих идей. В рамках идеологии (в контексте осознания людьми собственного отношения к действительности, а также существа социальных проблем и конфликтов) содержатся цели и программы активной деятельности, направленные на изменение данных общественных отношений. Идеология призвана объединить своих сторонников по принципу

«кто не с нами, тот против нас». При этом степень разработанности наглядности образа идеологического противника выступает главным основанием сплоченности социальной группы – носителя идеологии.

В то же время необходимо отметить, что идеология не просто порождается существующими общественными отношениями, но обладает относительной самостоятельностью и сама оказывает активное влияние на общество, ускоряя или тормозя его развитие. М. Вебер, анализируя протестантскую этику, подчеркивает самостоятельное функционирование идей в качестве существенной основы для экономического роста. Идеология Реформации способствовала зарождению и формированию нового хозяйственного уклада. По прошествии времени ее представления сбросили свой религиозный наряд и нашли отражение в идеологии экономического либерализма.

Лозунгом новой, либеральной идеологии стал «laissez faire». Эта формула выражает идею полной экономической свободы, когда государство не вмешивается в производственную, торговую и финансовую деятельность своих подданных. Преследуя собственные интересы, человек наиболее действенным образом служит интересам общества. В этом смысле принцип «невидимой руки» А. Смита можно рассматривать как синтез идеологической и нормативно-политической концепций. С одной стороны, он содержит идеологическое обоснование и оправдание экономических реалий эпохи свободной конкуренции, с другой – практические выводы для государственной экономической политики.

Однако по мере расширения и углубления промышленной революции либеральная идеология об общественном прогрессе, основанном на «невидимой руке», столкнулась с жестокими фактами реальности: разорением мелких производителей, быстрым ростом класса наемных рабочих, условия труда и жизни которых были ужасны, усиливающейся поляризацией общества, периодическими экономическими кризисами. В новых условиях идеологическая доктрина подверглась значительным изменениям. Сами сторонники либерализма оказались перед выбором между верой в преимущества свободной конкуренции и стремлением к общественному благу. В либеральном лагере произошел раскол: для одного его направления главными оказались принципы свободного предпринимательства, для другого – упор на сочетание либеральных ценностей с активной ролью государства в решении социальных проблем. Ситуация усугублялась появлением влиятельной альтернативной идеи – социализма. Считая противоречия капитализма неснимаемыми в рамках существующей системы производственных отношений, К.Маркс единственный путь преобразования общества видел в социалистической революции.

Маржиналистская революция последней трети XIX в. предприняла попытку освободить от идеологии экономическую науку, превратив ее в нейтральный с социально-политической точки зрения инструмент по-

знания. Стремление к идеологической нейтральности анализа побудило ученых этого направления отказаться от термина «политическая экономия», которая представлялась им классово ангажированной (в особенности, конечно, этот упрек относился к экономической теории К. Маркса), заменив его термином «экономикс».

Представляется, что уже сам подход «против кого дружим» демонстрирует, скорее, декларативный характер этой попытки деидеологизации экономической науки. У неоклассиков критика экономического учения К. Маркса стала прямо-таки хорошей традицией. Уже само настойчивое стремление опровергнуть теорию этого наиболее «идеологизированного» автора ставит под сомнение пресловутую идеологическую нейтральность его критиков. Например, согласно концепции предельной производительности Дж.Б. Кларка, каждый фактор производства получает ту сумму богатства, которую он создает. Распределение осуществляется на началах справедливости, эксплуатация отсутствует, современное общество прекрасно устроено, рабочим незачем стремиться к социальной революции.

Эти прямые политические выводы противоречат провозглашенной маржиналистами классовой незаинтересованности своих исследований. Как справедливо

отмечает Б. Селигмен, «Маркс стремился показать, что механизм распределения характеризуется эксплуатацией; отрицая это, Кларк пытается показать, что распределение является справедливым. Тем не менее, его теории и законам можно предъявить те же обвинения, что и Марксу: они содержат чистые понятия, истинность которых невозможно проверить и которые представляют собой в основном идеологические построения» [1, с. 202].

Впоследствии либеральная идея о способности рынка к саморегулированию была подвергнута сомнению кейнсианцами, обосновавшими необходимость государственного регулирования экономики. Консервативная реконкиста последних десятилетий XX в., потребовавшая сокращения вмешательства государства в экономику и возврата к традиционным либеральным ценностям, происходила под откровенно идеологизированными лозунгами.

Литература

1. Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. – М.: Прогресс, 1968. – 599 с.
2. Социология : энциклопедия / сост. А.А. Грицанов [и др.]. – Минск : Книжный Дом, 2003. – 1312 с.
3. Хайек, Ф.А. фон. Дорога к рабству / Ф.А. фон Хайек. – М.: Экономика, 1992. – 306 с.

ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ФАКТОР РОСТА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Украженко И.Н.

Детская музыкальная школа искусств № 7, г. Минск, Республика Беларусь

В современном обществе экономический рост выступает основным фактором экономической политики, который позволяет наращивать человеческий потенциал, реализующийся через уровень и качество жизни. Основой качества жизни выступают духовно-нравственные ценности общества.

Система ценностей белорусского общества характеризуется амбивалентностью и имеет противоречивое сознание, «разломанное» конструкцией ценностей [1].

В настоящее время в условиях все более усиливающегося процесса глобализации, ведущего к нивелированию национальной культуры белорусского народа, проявляется тенденция поиска основ, которые приведут к:

1) возрождению ценностей, отражающих духовно-нравственные идеалы (истину, добро, красоту). В белорусском обществе происходит существенная ломка общества. В транзитивный период это стало грозным признаком несбалансированного состояния общества. При этом важнейшую функцию выполняет некий «клей», которым ценности можно соединить [1];

2) возрождению исторического наследия поколений, формирующего духовную культуру общества. Духовная культура основывается на дефиниции духовность.

Духовность – это свойство души, состоящее в преобладании духовных, нравственных и интеллектуальных интересов над материальными [3]. Это тот ориентир, который определяет нравственный потенциал, стержень культуры, потребности и приоритеты общества;

3) становлению духовных идеалов и национально-культурного самосознания.

Эти критерии и создают «аксиологическое поле», формирующее культурные установки белорусов.

Современное общество стремится к сближению культур между разными странами, к росту международного общения, что в свою очередь и определяет характерные черты культурной глобализации, которая приводит к следующим процессам: к популяризации отдельных видов национальной культуры; популярные международные культурные явления вытесняют национальные [1].

В Республике Беларусь процесс культурной глобализации приводит к конвергенции нескольких культурных традиций. А при наличии определенных критериев завершится слиянием. Фактором национальной культуры, является фольклор. Фольклор – это историческая основа культуры, источник национальных традиций, а также воспитания и развития человека. При изучении и исследовании

довании белорусского фольклора необходимо выявить механизмы, способствующие возрождению и сохранению национальных ценностей. Так как с особенностью жанров фольклора, с глубокой духовностью и мудростью народного творчества связана непрерывность процесса передачи национальной культуры из поколения в поколение, следовательно, преобразование и возрождение белорусского фольклора должны войти в круг проблем национальной культуры, ее особенностей и путей развития.

Таким образом, возрождение и сохранение духовно-нравственных ценностей, национально-культурного самосознания приведет к росту человеческого капитала.

Литература

1. Заико, Л.Ф. Экономическая стратегия / Л.Ф. Заико. – Минск : РИВШ, 2005. – 224 с.
2. Земцовский, И.И. О современном фольклоризме / И.И. Земцовский // Традиционный фольклор в современной художественной жизни : сб. ст. – М., 1984. – 242 с.
3. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://formaslov.ru/> – Дата доступа : 04.10.2013.
4. Глобализация и проблемы культуры [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://dom-hors.ru/issue/fik/2012-1/ponarina.pdf> – Дата доступа : 03.10.2013.
5. Экономическая политика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://forexaw.com/TERMs/Exchange_Economy/ – Дата доступа : 26.02.2014.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

Хвесеия Н.П.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Активное учение все настойчивей входит в лексикон дидактической науки и учебного процесса в вузах Республики Беларусь. Данная образовательная деятельность находится не в плоскости тренинга памяти для передачи готового знания, а ориентируется на проектирование и конструирование учебного продукта самими студентами с участием преподавателей. Содержание активности направлено на преобразование мышления студентов: сами должны обобщать и опосредованно отражать действительность, принимать оптимальные решения, создавать новый продукт.

Проблеме эффективного учения, инновациям в образовании посвящены семинары Центра проблем развития образования БГУ, проводятся научно-практические конференции международного характера на площадках университета. Однако студенты экономического профиля отмечают слабую практическую составляющую обучения, недостаточную адаптацию к условиям конкретной профессиональной среды. «Студенты должны учиться ставить цели, определять пути движения к ним, предвидеть возможные последствия принимаемых решений», – написала в своем сочинении Зайковская Е.А., студентка отделения экономической теории Белгосуниверситета. Развитие «деятельностного» экономического мышления становится актуальной задачей вузов. Социализация и индивидуализация личности предполагает приобретение навыков и умений для успешной учебы, а в последующем для профессиональной деятельности.

Современное обучение невозможно представить без использования инновационных методов, которые определяются в контексте формирования креативных качеств. На 5-м курсе отделения экономической теории Белгосуниверситета студенты, используя индивидуальную, а в последующем работу в малых группах, сформулировали термин «инновационные методы обучения». Вот некоторые из определений:

...новые механизмы обучения, которые нашли применение в практике, приводящие к раскрытию человеческого потенциала учащегося посредством применения нестандартных подходов и современных технологий;

...формы образовательного процесса, которые основываются на последних достижениях технического прогресса и новейших интерактивных методиках, а также индивидуальном подходе, что способствует наиболее эффективному усвоению материала и творческой самореализации;

...методы обучения, включающие в себя новейшие методики преподавания и технологии; или наиболее прогрессивные, соответствующие современным тенденциям науки и запросам времени методы с целью наиболее качественной реализации социального заказа общества;

...методы обучения, которые предполагают использование новых современных технологий, в том числе IT, и нестандартных форм обучения для повышения качества образовательного процесса.

В этих определениях использованы ключевые слова – новизна, интерактивные технологии обучения, эффективность усвоения, творческая самореализация, социальный заказ. Объединяет все определения идея превращения студента из пассивного участника в основной субъект образовательного процесса, включение его в активную учебную деятельность.

Рыночные силы, непрерывное обновление и прорывные инновации требуют от производителей, продавцов адекватной жизненному циклу технологии, продукта, бизнес-стратегии. Умение оценить сильные и слабые стороны своего предприятия, потенциал конкурентов позволяет выйти с продуктом в «нужное время и в нужном месте».

Существенные изменения происходят практически во всех отраслях экономики. Особого внимания тре-

буют такие сферы деятельности, как финансы, страхование, коммунальное хозяйство, розничная торговля, фармацевтика, здравоохранение, образование. Составляющим этих перемен выступает продукт программного обеспечения и электронной промышленности – компьютер. Вся вычислительная техника создается на базе полупроводниковых интегральных микросхем, которые обладают удивительным свойством – быстро повышают соотношение между ценой и производительностью. В 1970-е годы это соотношение повышалось на порядок, в 10 раз каждые 10 лет, а в 1990-е годы – каждые 3,5 года. В свое время, в период с 50-х до середины 80-х годов, в СССР состояние полупроводниковой электроники соответствовало мировому уровню. Сегодня в России осваивается кремниевая технология уровня 90 нм, в то время как за рубежом у Intel – 32 нм и 45 нм – у целого ряда фирм [1, с. 9]. Парк высоких технологий в Республике Беларусь, «Сколково» в России – это примеры возрождения прорывных направлений высоких технологий.

Новые технологии создают новые возможности в других сферах деятельности: более эффективный поиск и оптимальная обработка данных, быстрая и качественная связь, ускоренный выход на рынок. С ними связаны новые профессии, новые рабочие места, новые зарплаты и, в конечном счете, новое качество жизни.

Конечно, многим хотелось бы почивать на лаврах однажды полученного образования и однажды произведенного продукта. Однако конкуренция, как способ

соперничества частных капиталов, толкает экономических субъектов к научно-технологическому развитию. Инновации дают возможность замещать низкоэффективные виды деятельности высокоэффективными. Превосходство по инновационному параметру позволяет субъектам рынка перераспределять созданную стоимость в свою пользу [3, с. 261–268].

Вместе с эволюцией технологий изменяются организационные структуры, парадигмы ведения бизнеса, модели поведения. Важно найти свое место в этом новом мировом порядке, определить своих партнеров и конкурентов, уметь переключаться с одного вида деятельности на другой. Ни один из руководителей не обладает всем набором компетенций, чтобы эффективно действовать на протяжении нескольких этапов развития массового рынка. Стратегические приоритеты компаний под воздействием рыночных сил меняются, поэтому важно видеть свое положение в жизненном цикле технологии, продукта и разрабатывать инструменты, помогающие сделать это правильно [2, с. 262–281].

Литература

1. Алфёров, Ж.И. «Сколково» – это идеология научно-технологического развития / Ж.И. Алфёров // Электроника: наука, технология, бизнес – 2011. – № 4. – С. 6.
2. Мур Джеффри А. Внутри торнадо. Стратегии развития, успеха и выживания на гиперрастущих рынках. – СПб. : Бест Бизнес Букс, 2010. – 290 с.
3. Тарануха, Ю.В. Конкуренция: система и процесс / Ю.В. Тарануха. – М. : Дело и Сервис, 2012. – 672 с.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Чепикова Е.М.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Фискальная политика может как благотворно, так и негативно воздействовать на стабильность национальной экономики. В случае если правительство использует инструменты фискальной политики для сглаживания колебаний выпуска продукции в ходе экономического цикла, поддержания занятости и стабильности цен, то используется политика стабилизации. Главной задачей стабилизации является приближение объема ВВП к его потенциальному уровню. Увеличение фактических объемов ВВП является целью политики экономического роста, а уменьшение реального ВВП по сравнению с его потенциальным уровнем – целью политики ограничения деловой активности.

Однако эффективность проведения бюджетно-налоговой политики нужно рассматривать не только с позиции изменения величины ВВП, но и сопоставляя поставленные цели и полученные результаты.

Во-первых, последствия фискальной политики можно выразить при помощи фискальных мультипликаторов,

величины эффекта вытеснения, продолжительности временного лага.

Фискальные мультипликаторы стремятся быть положительными, и даже довольно большими, в тех случаях, когда:

- существует излишняя емкость экономики;
- возрастающие государственные расходы не вытесняют частные расходы, они стимулируют рост производительности труда и капитала;
- государственный долг невелик, и перед государством не стоит проблема его финансирования;
- монетарная экспансия характеризуется ограниченными инфляционными последствиями.

В противных случаях фискальные мультипликаторы будут малы или являться отрицательными.

До финансового кризиса 2008 года сильные позиции занимало мнение о большей эффективности применения автоматической фискальной политики, а не дискреционной.

Таблица – Матрица результатов фискальной политики

		Среднесрочная бюджетная дисциплина	
		Да	Нет
Краткосрочная гибкость бюджета	Да	А: идеальная бюджетная основа	Б: антициклическая бюджетная основа
	Нет	В: излишне жесткая проциклическая бюджетная основа	Г: недействительная политика, слабая бюджетная основа

Отказ от дискреционной бюджетной политики в качестве главного инструмента макроэкономического регулирования и стабилизации конъюнктуры привел к созданию новых концепций организации самого бюджетного процесса. Все чаще в теоретических исследованиях стала подчеркиваться необходимость внедрения в него определенных бюджетных «правил». Они могут служить критериями эффективности фискальной политики.

В качестве таких критериев считается приемлемым размер дефицита бюджета не выше 3% ВВП, а коэффициента государственного долга – не более 60% ВВП.

Во-вторых, эффективность политики можно рассматривать при сопоставлении ее краткосрочных и среднесрочных целей. Проведение фискальной политики преследует выполнение двух главных целей: соблюдение бюджетной дисциплины в среднесрочной перспективе и гибкость, способствующая сглаживанию краткосрочных колебаний в рамках экономического цикла.

Эти два критерия позволяют составить матрицу (таблица), отражающую четыре варианта результатов налогово-бюджетной политики.

Ячейка А иллюстрирует наиболее ценный и желанный результат для разработчиков фискальной политики, так как при нем обеспечивается выполнение и среднесрочной дисциплины бюджета, и краткосрочной гибкости. Противоположная ячейка Г показывает наихудший из результатов политики: здесь отсутствует и

дисциплина в среднесрочной перспективе, и гибкость в кратком периоде. В двух других ячейках показаны смешанные ситуации, причем в ячейке В отражена достаточно частая в настоящий момент ситуация – основа политики обеспечивает бюджетную дисциплину, но не способствует стабилизации экономики, а в ячейке Б – гибкость политики в кратком периоде, что позволяет противостоять циклическим колебаниям, но отсутствие дисциплины в среднесрочной перспективе. После 2008 года экономисты склоняются к переоценке безопасных уровней долга.

В-третьих, долгое время считалось, что неэффективность экономической политики связана с недостаточной информированностью о возможных последствиях ее проведения, но сейчас причину видят скорее в несовершенстве институтов принятия решений. Политический цикл может привести к принятию решений, отвечающих интересам не экономики, а групп избирателей или политиков.

Таким образом, последствия проведения фискальной политики нельзя ограничивать определением изменения реального ВВП, важнее рассматривать также величины фискальных мультипликаторов, эффекта вытеснения, продолжительность временного лага. Иногда важнее сопоставлять достижение краткосрочных и среднесрочных целей политики, а также воздействие политического цикла.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОМПАНИЙ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Юшко К.Ю.

ОАО «АСБ Беларусбанк», г. Минск, Республика Беларусь

Социальную ответственность бизнеса иногда упрощенно сводят к его узкому пониманию как некому набору благотворительных и социально ориентированных программ и проектов (социальный проект Банка Развития «Школьный автобус»). Однако социальная ответственность в ее более широкой и содержательной трактовке предполагает построение всей деятельности компании, и прежде всего ее стратегии, в соответствии с принципами социальной ответственности. Направленность на ведение ответственного бизнеса учитывает социальные

факторы и проявляется в том, что во многих таких компаниях принят этический кодекс, не позволяющий выполнять бизнес-проекты с возможными неблагоприятными последствиями для общества, в частности окружающей среды, даже если они напрямую не противоречат действующим законам и привлекательны для компании по норме прибыли.

Для компаний с государственным участием с точки зрения проблемы социальной ответственности значение имеет не столько доля государства в структуре капита-

ла, сколько социальная значимость сферы их деятельности. Такие сферы, как энергетическая, добывающая, финансовая, сельскохозяйственная, сами по себе имеют повышенную социальную значимость, а компании с государственным участием в них, как правило, имеют широкую известность на рынке и доверие со стороны клиентов. Участие государства в компаниях, ведущих бизнес в этих сферах, изначально предполагает более высокую ответственность и строгий контроль за поведением партнеров и ведением бизнеса в целом. Злоупотребления со стороны топ-менеджеров ЗАО «Белорусская калийная компания» (БКК), приведшие к серьезным финансовым потерям, продемонстрировали неэффективную систему корпоративного управления, в частности отсутствие контроля со стороны совета директоров, призванного представлять интересы собственников за деятельностью высших директоров.

От компаний с государственным участием с высокой степенью известности и доверия больше ждут масштабных социальных проектов, чем от частных компаний, предполагая и признавая за ними большую ответственность перед обществом. Однако на практике нередко эти компании не стремятся к разработке собственных проектов и их реализации, а участвуют в проектах, осуществляемых на уровне государства или дублируя их. Так, ОАО «АСБ Беларусбанк» предоставляет кредиты на строительство жилья для категорий граждан, имеющих льготы, по сути от лица государства, не выстраивая сбалансированную систему государственно-частного партнерства в финансировании этой программы. По инициативе государства и по «приказу» осуществляются и другие подобные проекты.

Выделим некоторые сильные стороны или преимущества компаний с государственным участием с точки зрения ведения социально ответственного бизнеса.

Понимание и видение реальных социальных проблем управленцами, работающими в социально значимых сферах экономики, как правило, глубже и всестороннее, чем у госчиновников. С учетом этого менеджмент компании может и должен стремиться разрабатывать собственные подходы ведения социально ответственного бизнеса, работая на свой имидж. Реализованные социальные проекты в этом случае будут более эффективными, а основной бизнес компании более социально ответственным.

Государство в лице своих представителей, с одной стороны, в советах директоров как акционер участвует в принятии стратегических решений компании и выстраивании стратегии в целом, с другой стороны, оно осуществляет контроль за ее реализацией, учитывая стратегические социальные приоритеты.

Реализация социально значимых проектов в рамках государственно-частного партнерства для компаний в силу их «близости» к государству упрощается и встречает намного меньше технических и бюрократических препятствий. Государственно-частное партнерство само по себе является формой социализации экономики. Государство инициирует вовлечение частного сектора в зону своей ответственности по предоставлению населению социально значимых благ и услуг, управлению государственной собственностью, созданию и эксплуатации инфраструктуры.

Широкое освещение в средствах массовой информации деятельности крупнейших компаний с государственным участием, в том числе и успешных примеров реализации социально значимых проектов, стимулирует в целом развитие практики ведения социально ответственного бизнеса.

В рамках проблемы социальной ответственности корпоративного бизнеса необходимо внедрение в практику и социальной отчетности, которая, к сожалению, еще не распространена в Беларуси. При этом она порой трактуется неверно. В современной мировой практике социальный отчет это отнюдь не рекламный буклет, а документ, который подтверждает прозрачность деятельности компании. Сама идея социальной отчетности исходит из намерения выйти на новый уровень отношений участников рынка и общества. Компания, согласившаяся предоставить свой социальный отчет, тем самым предлагает обществу развернутый исчерпывающий обзор своей деятельности. Например, социальный отчет российской компании «Ростелеком» за 2012 год включает следующие компоненты: обращение Президента компании; политика в области социальной ответственности; честность и открытость в бизнесе; наши достижения – на благо всей страны; ответственность перед клиентами; персонал и внутренняя социальная политика; социальные проекты; влияние на окружающую среду [2].

Литература

1. Корпоративное управление в государственных и частных компаниях в эпоху перемен / под ред. А. Ландиа, А.А. Филатова. – Минск : Либрайт, 2009. – 240 с.
2. Социальный отчет «Ростелеком» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rostelecom.ru/social/report/>. – Дата доступа : 20.02.2014.

ПСИХОЛОГО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОСПРИЯТИЯ НЕКОТОРЫХ ЗАКОНОВ МИКРОЭКОНОМИКИ В БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

Янчук В.А.

Витебский государственный университет им. П.М. Машерова, г. Витебск, Республика Беларусь

Материалом исследования является белорусская учебная экономическая литература по разделу «микроэкономика», в частности, использовались источники, указанные в списке литературы. При этом в исследовании главным образом использовались методы функционального и предельного анализа.

В белорусской учебной экономической литературе описывается, например, так называемый закон убывающей отдачи переменных факторов производства. При этом убывание их отдачи считается универсальным законом. Так, белорусские авторы учебника по экономической теории по этому поводу пишут следующее: «Рационализация использования ресурсов в краткосрочном периоде деятельности фирмы как раз и выступает тем фактором, который позволяет увязать экономику фирмы с рыночной конъюнктурой. Данная увязка осуществляется на основе так называемого закона убывающей отдачи, который еще называется «законом убывающего предельного продукта», или «законом изменяющихся пропорций» [2, с. 232–233].

Сравним приведенную цитату с тем, что говорится в популярном американском учебнике по экономике: «В течение краткосрочного периода фирма может изменить объем производства путем соединения изменяющегося количества ресурсов с фиксированными мощностями. Вопрос: каким образом будет изменяться объем производства, по мере того как все большее количество переменного фактора будет присоединяться к фиксированным ресурсам фирмы?

В самой общей форме ответ на этот вопрос дает закон убывающей отдачи, который также называется «законом убывающего предельного продукта», или «законом изменяющихся пропорций». Этот закон утверждает, что, начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса» [3, с. 47].

Далее, однако, мы абстрагируемся от названия закона и сформулируем вопросы глубже: в чем суть этого закона? и действует ли он вообще? Вот как раскрывают содержание закона американские авторы: «Этот закон утверждает, что, начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса» [3, с. 47]. А вот что по этому поводу пишут авторы другого учебника по экономической теории для студентов: «Любому производственному процессу характерна особенность, что если при фиксированном количестве постоянного фактора наращивать применение переменного фактора, то производственный выпуск обязательно достигнет

максимума и начнет снижаться. Эта зависимость получила название закона убывающей предельной производительности. **Закон убывающей предельной производительности:** по мере увеличения затрат переменного фактора при фиксированном уровне остальных предельный продукт данного фактора снижается» [4, с. 211–212].

Наиболее наглядно неадекватное восприятие одного из законов микроэкономики некоторыми экономистами можно показать с помощью примера, приведенного в одном из белорусских пособий [5, с. 136–137]. В нем моделируется деятельность фирмы, производящей продукцию, где единственным переменным фактором является количество рабочих (L). Применяемый при этом производительный капитал зафиксирован, а связь между переменным фактором и ежедневным выпуском совокупного продукта (TP) в физических единицах, динамикой среднего продукта (AP) и предельного продукта (MP) показана в таблице.

Таблица – Реакция выпуска фирмы на изменение затрат труда

Ежедневный выпуск, ед. продукта (TP)	0	1	3	7	10	12	13	13
Затраты труда, кол. рабочих (L)	0	2	3	4	5	6	7	8
Средний продукт труда (AP)	0	0,5	1	1,6	2	2	1,8	1,6
Предельный продукт труда (MP)	0	1	2	4	3	2	1	0

На основе данных таблицы авторы делают неожиданный вывод: приведенный пример отражает закон убывающей производительности, который гласит, что при увеличении одного и неизменности всех других факторов производства будет достигнута точка, за которой предельный продукт переменного фактора начнет сокращаться. На самом деле из данных таблицы вытекает другой вывод: средний продукт сначала растет, достигает максимума, а затем уменьшается. На это противоречие указывал академик В. С. Афанасьев: «В основе теории убывающей отдачи лежит широко распространенный в буржуазной политической экономии апологетический прием — изображать в качестве закона не характерный, однако встречающийся в действительности частный случай. Таково главное положение этой теории об увеличении численности рабочих при неизменном объеме оборудования. Но и в большинстве тех случаев, когда имеет место увеличение численности рабочих при неизменном объеме оборудования, производительность труда также повышается, а не падает, так как увеличение числа рабочих ведет к новому разделению труда. Теория убывающей производительности абстрагируется от повышения производительности труда в результате его кооперирования» [1, с. 297]. На самом деле авторы иллюстрируют примером не закон убывающей производительности

факторов производства, а закон **возрастающе-убывающей производительности факторов производства**, согласно которому *по мере увеличения фактора производства, при фиксированном количестве других факторов, его производительность сначала растет, достигает максимума, а затем уменьшается.*

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что в микроэкономике действует закон **возрастающе-убывающей** производительности факторов производства, использование требований которого в экономической практике позволяет находить оптимальное количество переменного фактора, обеспечивающего максимум его производительности.

Литература

1. *Афанасьев, В.С.* Этапы развития буржуазной политической экономии : (Очерк теории) / В.С. Афанасьев. – М. : Экономика, 1985.
2. *Базылев, Н.И.* Экономическая теория : учебник / Н.И. Базылев, М.Н. Базылева. – Минск : Книжный Дом, 2004.
3. *Макконнелл, К.Р.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю : пер. с англ. – В 2 т. – Т. 2. – М.: Республика, 1992.
4. Экономическая теория : учебник / И.В. Новикова [и др.] ; под ред. И.В. Новиковой, Ю.М. Ясинского. – Минск : ТетраСистемс, 2011.
5. Экономическая теория : учеб. пособие / под общ. ред. Л.Н. Давыденко. – Минск : Выш. шк., 2004.

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Ярошевич Е.Е.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Государственно-частное партнерство в нашей стране находится на этапе зарождения: рассматривается проект Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве», идет процесс создания Национального Центра ГЧП. Методическую помощь в его развитии оказывает ЕЭК ООН.

Однако ни принятие закона, ни создание центра не являются гарантом успеха в развитии партнерских отношений государства и частного сектора. Основа находится в сфере взаимоотношений между государственными служащими и предпринимателями, в умении понимать цели и находить компромисс.

Одной из ключевых задач в этой области является переход от традиционных подходов, основанных на «затратном» принципе, к формированию навыков, нацеленных на достижение результата. Существует необходимость добиться признания со стороны государственного сектора преимуществ получения «добавленной стоимости» за счет привлечения потенциала частных компаний при использовании государственных активов [2, с. 27]. Исходя из этого, особую актуальность приобретает формирование нового экономического мышления государственных служащих.

В мировой практике расширение компетенции и повышение квалификации участников рынка ГЧП осуществляются через использование существующих учебных заведений (Франция) и организацию обучения на базе Центров ГЧП (Великобритания) [1, с. 135].

В Республике Беларусь подготовку в сфере государственно-частного партнерства обеспечивает Академия управления при Президенте Республики Беларусь. В данном учреждении образования действует магистерская образовательная программа «Управление инвестиционными проектами в государственно-частном партнерстве».

В рамках работы Центров могут быть реализованы программы по подготовке государственных служащих с целью совершенствования их профессиональных знаний и навыков для целей ГЧП. С этой точки зрения национальная программа подготовки государственных служащих может оказаться наиболее эффективной. При этом она должна реализовываться как «обучение, основанное на практике» через привлечение слушателей к процессу разработки и реализации проектов партнерства [2, с. 32].

Диалогу между государственным и частным партнерами способствуют конференции и семинары. Информационные конференции связаны с разработкой и осуществлением конкретных проектов. Основной их целью является ознакомление участников с планами и результатами работ, установление и развитие связей с частными структурами и другими органами власти. Концептуальные (системные) конференции способствуют распространению связей. Функциональные конференции охватывают область компетенций конкретного функционального направления (например, управление рисками). Интеграционные семинары способствуют развитию разнообразных форм обмена практиками, формированию профессиональных сообществ, способных влиять на повышение эффективности и на качество принятия управленческих решений. Такие семинары дают возможность представителям разных участников ГЧП почувствовать себя участниками одной команды, выступать с инициативами и предложениями.

Проведение конференций и семинаров является основным инструментом для распространения и обмена знаниями, развития новых знаний, содействия распространению передовых управленческих технологий, продвижения и внедрения различных методик и стандартов,

развития коммуникаций и формирования единой культуры взаимодействия в области ГЧП [1, с. 132].

Таким образом, партнерство государства и бизнеса возможно только при понимании взаимных интересов сторон, наличия единых подходов в осуществлении деятельности участников ГЧП. Для реализации слаженной работы государства и бизнеса сегодня необходимо формирование нового экономического мышления государственных служащих. При этом основной упор должен быть не на фундаментальные знания экономики, которые уже есть, а на развитие навыков управления и сотрудничества, ориентированного на эффективность.

Основным же инструментом в подготовке госслужащих должно стать обучение, основанное на практике, реализованное как через национальную программу подготовки, так и через систематическое участие в конференциях и семинарах. В Беларуси нет практики реализации

проектов ГЧП, соответственно и обучение участников данного рынка не проводилось. Однако национальная программа подготовки может быть создана и реализована в рамках начальной деятельности создаваемого Центра ГЧП. Конференции и семинары будут набирать обороты по мере реализации проектов. Дальнейшее расширение рынка ГЧП покажет их эффективность и создаст основу для развития новых направлений обмена знаниями и компетенциями.

Литература

1. Долганова, О.И. Развитие форм и методов управления обменом знаниями в области ГЧП : дис. ... канд. экон. наук. – М., 2011.
2. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. Нью-Йорк; Женева: ООН, 2008 / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа : economy.gov.by. – Дата доступа 04.01.14.

Секция 4. МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ŚRODOWISKOWY RACHUNEK KOSZTÓW CYKLU ŻYCIA (ELCC) JAKO ELEMENT ZRÓWNOWAŻONEGO ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM

Biernacki M.

*Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu,
Wrocław, Polska*

Life Cycle Assessment (LCA) jest rozumiana jako pełna i precyzyjna analiza wpływów środowiskowych danego produktu na środowisko naturalne w trakcie jego pełnego cyklu życia. W swoich założeniach nie analizuje kwestii ekonomicznych ani społecznych. Ogranicza to możliwość szerokiego zastosowania tej techniki w procesie podejmowania decyzji. Brak jest w niej analizy kosztów oraz rachunku efektywności. Zaleca się zatem uzupełnienie jej o analizę kosztów w ramach środowiskowego rachunku kosztów cyklu życia (*Environmental Life Cycle Costing* – ELCC), co przełoży się na rozpoznanie relacji występujących między potencjalnym wpływem na środowisko danego produktu a związanymi z nim kosztami. Niniejszy artykuł ma na celu zaprezentowanie wyników badań ankietowych przedsiębiorstw na terenie Dolnego Śląska związanych z wykorzystaniem rachunku ELCC.

Środowiskowy rachunek kosztów cyklu życia to najogólniej rzecz mówiąc zestawienie wszystkich kosztów związanych z cyklem życia produktu, które są ponoszone bezpośrednio przez jeden lub więcej podmiotów w tymże cyklu (np. dostawcę, producenta, konsumenta etc.). Jako uzasadnienie stosowania rachunku ELCC przyjmuje się, że pozostałe metody oceny produktów (np. LCA), są postrzegane przez zarządzających jako przeszkody rozwoju gospodarczego. Ogólne ramy tego rachunku kosztów opierają się na fizycznym cyklu życia produktu, co wymaga identyfikacji i analizy pięciu podstawowych, ogólnych etapów: badania i rozwój, produkcja, użytkowanie i konserwacji oraz zarządzania w fazie likwidacji i utylizacji. Widać zatem, że rachunek kosztów ELCC wprowadza do analizy, w przeciwieństwie do tradycyjnego rachunku LCC, koszty środowiskowe np. opłaty za korzystanie ze środowiska, podatki ekologiczne, koszty kontroli emisji. Koszty te powinny być oddzielnie ewidencjonowane i wyodrębniane w rachunku zysków i strat, co przekłada się na dodatkowe nakłady pracy i nakłady finansowe. Równocześnie wydzielenie tych kosztów z kosztów działalności operacyjnej bardzo często w praktyce odbywa się na podstawie szacowania. Rachunek ELCC analizuje także koszty środowiskowe powstające po stronie konsumenta np. opłaty za składowanie odpadów. Można zatem przychylić się do stwierdzenia, że *Environmental Life Cycle Costing* nie jest pomyślany jako autonomiczny system, ale jako uzupełnienie analizy środowiskowej LCA. Opracowanie go powinno być zatem analogiczne do niej.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ СТОИМОСТИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА (ELCC) КАК ЭЛЕМЕНТ УСТОЙЧИВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Бернацкий М.

*Вроцлавский экономический университет,
г. Вроцлав, Республика Польша*

W grudniu 2013 roku drogą elektroniczną przeprowadzono kwestionariusz ankietowy wśród podmiotów z branży produkcyjnej na Dolnym Śląsku. Otrzymano 86 wypełnionych ankiet. Wykorzystane ankiety zawierały następujące pytania o:

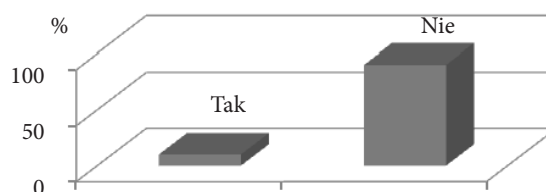
- wyodrębnieniu kosztów środowiskowych;
- zastosowaniu analizy LCA;
- przygotowywaniu raportów środowiskowych
- wdrożeniu rachunku kosztów ELCC

Rozpatrując wyodrębnianie kosztów środowiskowych w badanej próbie zdecydowanie dominowały podmioty, które nie prowadziły takiej analizy i ewidencji (90%). 10% ankietowanych zaznaczyło, że wyodrębnia w zespole „4” koszty, które można uznać za koszty środowiskowe (rysunek 1).

Analizując odpowiedź na 1 postawione pytanie, dotyczące zastosowania analizy Life Cycle Assessment, można stwierdzić, że tylko 5% ją stosuje (rysunek 2).

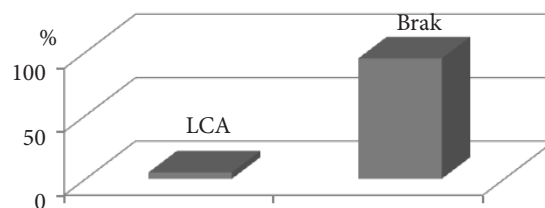
Raporty środowiskowe, zgodnie z wymogami Ministerstwa Środowiska RP sporządza jedynie 14% badanych jednostek z sektora produkcyjnego (rysunek 3).

Biorąc do analizy ostatnie pytanie, żadne badane przedsiębiorstwo produkcyjne nie stosuje obecnie założeń rachunku kosztów ELCC.



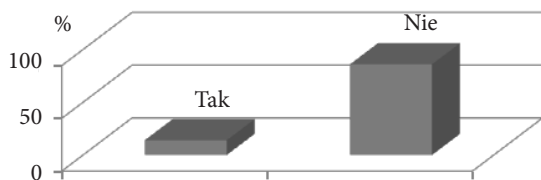
Rysunek 1 – Koszty środowiskowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań



Rysunek 2 – Zastosowanie analizy środowiskowej LCA

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań



Rysunek 3 – Raporty środowiskowe w badanych podmiotach

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań

PROBLEM USTALANIA CEN W USŁUGACH GASTRONOMICZNYCH – JAKO ELEMENT ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM

Doskocz M.

*Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu,
Wrocław, Polska*

Gastronomia uznawana jest za zorganizowaną działalność gospodarczą, którą prowadzi się w celu zaspokojenia potrzeb żywieniowych i rozrywkowych konsumentów. W dużym stopniu uzależniona jest od przemian społeczno –gospodarczych oraz ekonomicznych. Zakłady gastronomiczne charakteryzują się bogactwem form działalności, oraz dużą rotacją spowodowaną konkurencją na rynku i zmianami preferencji konsumentów. Wymagana jest konieczność stosowania różnorodnych systemów ich klasyfikacji. W artykule chciałabym przedstawić kilka wybranych kryteriów klasyfikacji, sytuację na rynku gastronomicznym w województwie opolskim oraz najczęściej stosowane metody przy ustalaniu cen usługi gastronomicznej.

Z punktu widzenia dostępności można wyróżnić dwa rodzaje zakładów – otwarte i zamknięte. Część doby, jako kolejne kryterium, dzieli placówki na dzienne, nocne lub całodobowe. Ze względu na stabilność lokalizacji można wyróżnić placówki stacjonarne, półstacjonarne oraz punkty ruchome. W przypadku kryterium „wielkości” zakłady gastronomiczne można podzielić na małe, średnie i duże, różniące się między sobą liczbą miejsc konsumenckich. Według podziałowi na bazie „koncepcja działania” rozróżniamy placówki gastronomii indywidualnej i systemowej. Indywidualna jest wówczas, gdy przedsiębiorstwo jest jednozakładowe, a „osobowość” przedsiębiorcy i personelu nadaje charakter placówce. Gastronomia systemowa, to tak zwane wielozakładowe obiekty o scentralizowanym i nowoczesnym zarządzaniu, działające na umowach franczyzowych. Można wyróżnić również placówki gastronomii specjalnej, stanowiące komponent innej usługi. Biorąc pod uwagę istnienie sali konsumpcyjnej jako kolejne kryterium, możemy wyróżnić zakłady gastronomiczne- gdzie owa sala jest obecna i punkty gastronomiczne- nie posiadające sali konsumpcyjnej [1, 60–65]

Liczne badania i raporty opracowane przez Główny Urząd Statystyczny w Polsce, pozwalają na ocenę sytuacji rynku gastronomicznego w województwie opolskim. Chciałabym

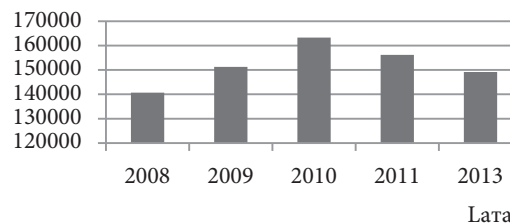
Na podstawie przedstawionych wyników badań można stwierdzić, że mimo popularyzacji zrównoważonego zarządzania, przedsiębiorstwa nie wdrażają rozwiązań wspomagających ten proces. Mimo swoich bezsprzecznych zalet rachunek kosztów ELCC nie narzędziem wspomagającym podejmowanie decyzji. Wdrożenie rozwiązań rachunkowości środowiskowej na szeroką skalę w Polsce będzie zatem wymagało szerokiej edukacji oraz zachęt finansowych.

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕН НА ГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ УСЛУГИ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ

Доскоч М.

*Вроцлавский экономический университет,
г. Вроцлав, Республика Польша*

предсатвить статистики dotyczące przychodów z działalności gastronomicznej w tym rejonie. Pod uwagę wzięłam lata 2008–2012. Przychody w latach 2008-2010 miały tendencję wzrostową, spadek nastąpił w 2011 roku co ma związek z występującym wówczas kryzysem gospodarczo- ekonomicznym w Polsce. Na przestrzeni 5 lat, średnie przychody wyniosły 152110 tys. zł i nie jest to najgorszy wynik biorąc pod uwagę, fakt iż województwo opolskie jest najmniej wśród pozostałych.



Rysunek 1 – Przychody z działalności gastronomicznej w województwie opolskim w latach 2008–2012, tys. zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS

Jednym z podstawowym czynników wpływających na przychód i ekonomiczny sukces w placówkach gastronomicznych jest cena, czyli pieniężna wartość produktów. Można wyróżnić trzy podstawowe metody ustalania cen: kosztową – cena ma na celu pokrycie kosztów; popytową – górna granica ceny wyznaczona jest przez popyt, dolna przez koszty wytworzenia produktu; konkurencyjną – cena odwzoruje politykę cenową firmy konkurencyjnej. Pomimo istnienia licznych metod ustalania cen, przedsiębiorstwa najchętniej sięgają po benchmarking, polegający na obserwacji konkurencji i stosowaniu sprawdzonych już metod zarządzania w dostosowaniu do potrzeb własnego przedsiębiorstwa.

W styczniu 2014 roku zostało przeprowadzone badanie mające na celu sprawdzenie, jakie metody ustalania cen w przedsiębiorstwach gastronomicznych stosowane są najczę-



Rysunek 2 – Stosowane metody ustalania cen usług gastronomicznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań

ściej. Na podstawie ankiet wypełnionych przez menadżerów 100 wybranych zakładów gastronomicznych, okazuje się, że aż 92% przedsiębiorstw stosuje metodę konkurencyjną, a jedynie 8% metodę kosztową. Żaden zakład nie wskazał metody popytowej przy ustalaniu cen. Powyższe wyniki ankiety zostały zawarte w wykresie (rysunek 2).

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, iż rynek gastronomiczny w badanym regionie funkcjonuje w sposób prawidłowy natomiast brakuje nowoczesnych metod zarządzania w zakładach gastronomicznych, wspomagających ustalanie cen. Benchmarking nie zawsze spełnia swoją rolę jako metoda kalkulacji cen usług i z pewnością nie powinien być stosowany na poziomie operacyjnym i strategicznym w gastronomii.

Literatura

1. Milewska, M., Prączko, A., Stasiak, A., Podstawy gastronomii, PWE, Warszawa 2010. – Str. 60–65

SPRAWOZDAWCZOŚĆ A SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ PODMIOTÓW

Dotkuś W.

*Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu,
Wrocław, Polska*

Z punktu widzenia jednostki gospodarującej powodem stosowania filozofii społecznej odpowiedzialności biznesu są czynniki kulturowe wynikające ze wzrostu znaczenia pozamaterialnych aspektów istnienia przedsiębiorstwa, w tym także postępującej globalizacji. Biznes społecznie odpowiedzialny to odpowiedź na zmiany zachodzące w otoczeniu przedsiębiorstwa, a wspólnym mianownikiem działań jest troska o człowieka i środowisko, w którym żyje.

Społeczna odpowiedzialność podmiotu za działania gospodarcze to koncepcja, według której firmy dobrowolnie prowadzą działalność uwzględniającą interesy społeczne i ochronę środowiska, a także relacje z interesariuszami¹, czyli grupami lub jednostkami, które mogą wpływać lub są pod wpływem działania przedsiębiorstwa za pośrednictwem między innymi jego produktów. Podmiot, który uważa się za odpowiedzialny społecznie nie tylko spełnia wszystkie wymagania formalne, ale także dobrowolnie angażuje się inwestując w zasoby ludzkie, ochronę środowiska i relacje z interesariuszami [1, s. 41–44]. Odpowiedzialny biznes to podejście strategiczne i długo-

¹ Społeczna odpowiedzialność biznesu posiada swoje standardy między innymi AA1000. Jest to jeden ze standardów społecznej odpowiedzialności biznesu, wypracowany w 1999 roku przez Instytut na rzecz Społecznej i Etycznej Odpowiedzialności (*Institute of Social and Ethical AccountAbility*), włączający kwestie społeczne i etyczne do zarządzania strategicznego organizacją. Innym standardem społecznej odpowiedzialności biznesu jest SA 8000. To zbiór zasad i procedur chroniących podstawowe prawa pracownicze, norma powstała w celu niezależnej weryfikacji wymogów społecznej odpowiedzialności, jakie powinno spełniać przedsiębiorstwo.

ОТЧЕТНОСТЬ И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СУБЪЕКТОВ

Доткущ В.

*Вроцлавский экономический университет,
г. Вроцлав, Республика Польша*

falowe, oparte na zasadach dialogu społecznego, to osiągnięcie trwałego zysku przy jednoczesnym, racjonalnym kształtowaniu relacji z otoczeniem, to potężne narzędzie zarządzania, to także poczucie odpowiedzialności za konsumenta, inwestora, społeczeństwo, środowisko naturalne, za sukces gospodarki, stosowanie przejrzystych praktyk biznesowych opartych na szacunku dla pracowników, społeczności i środowiska [2, 125–136].

W Polsce strategia odpowiedzialności społecznej jest nadal tematem relatywnie nowym i nie do końca poznanym. Cieszy się rosnącym zainteresowaniem z jednej strony podmiotów związanych z biznesem oraz administracją państwową, a z drugiej mediów. Z punktu widzenia przedsiębiorstw ta koncepcja staje się wyznacznikiem ładu korporacyjnego oraz priorytetem w budowaniu kompleksowej strategii rozwoju przedsiębiorstwa [3, 73–74]. Należy podkreślić, że społeczna odpowiedzialność biznesu nie oznacza, że przedsiębiorstwo i jego właściciele, rezygnując z zysku mają poświęcić się działalności ekologicznej i pro społecznej. Ważne jest to, by w strategii dążenia do optymalizacji zysku uwzględniano także aspekty społeczne i ekologiczne. Tworzy się w ten sposób sprzyjający klimat społeczny, w którym przedsiębiorstwa mogą – z korzyścią dla gospodarki i społeczeństwa – realizować strategię harmonijnego i zrównoważonego rozwoju [4, 73–74].

Jednym z istotnych elementów społecznej odpowiedzialności biznesu mającym zapewnić transparentność informacji w tym zakresie jest sprawozdawczość z tego zakresu.

Obecnie panuje przekonanie, że sprawozdawczość skupia się za bardzo na formie prawnej, a za mało uwagi poświęca

treści ekonomicznej. Nie jest ona w stanie sprostać rosnącym potrzebom i wymaganiom inwestorów, którzy nie zadowalają się już suchą informacją z raportów finansowych. Preferuje ona nadal przeszłość, a nie przyszłość, koszt, a nie wartość, stąd wynika jej skupianie się na ustalaniu zysku memoriałowego. Współcześnie od rachunkowości oczekuje się niemal cudu².

W sprawozdawczości biznesowej zarząd jednostki musi zdecydować, które informacje ujawnić i jakie korzyści z ich posiadania odniosą użytkownicy. Zamknięcie luki informacyjnej (różnicy między wagą przypisywaną danej informacji lub miernikowi przez jego użytkownika a poziomem zaspokojenia jego potrzeb informacyjnych przez zarząd przedsiębiorstwa) może nastąpić nie tylko poprzez ujawnienie aktywów „niewidzialnych”, czy wskaźników sukcesu nowych produktów, wzrostu udziału w rynku itp. Jej zamykanie odbywa się również poprzez wypełnienie tzw. luki sprawozdawczości [5, s. 506-510], czyli poprzez ujawnienie takich informacji finansowych i w taki sposób, że ocena ich przydatności informacyjnej, zarówno przez użytkowników, jak i przez zarząd będzie wysoka.

Zintegrowane sprawozdawanie to wkład podmiotów w realizację polityki zrównoważonego rozwoju gospodarczego³ oraz osiągnięcie równowagi między efektywnością i dochodowością, a interesem społecznym.

Przy takich cechach decydujących o jakości sprawozdawczości jak: zrozumiałość, wiarygodność, porównywalność, dostosowanie do potrzeb użytkownika informacji, pojawia się jeszcze dodatkowy problem - możliwość kwantyfikacji olbrzymiej ilości werbalnej a w dodatku kwalitatywnej informacji.

Przykładem kierunku, w którym zmierza sprawozdawczość w obszarze odpowiedzialności społecznej może być struktura informacyjna raportu sporządzonego za 2012 rok przez Bayer Group.

Raport dotyczy działania korporacji Bayer Group w 2012 roku, dla potrzeb syntetycznej analizy kondycji majątkowej i finansowej Grupy raport prezentuje także podstawowe wskaźniki finansowe za lata 2011 i 2012, oraz : poniesione nakłady na inwestycje i badania, zatrudnienie z uwzględnieniem płci, formy zatrudnienia, zachorowalności, liczby uprawnionych do emerytur, wypadkowości i inne. Ponadto, za wspomniane dwa okresy prezentowane są podstawowe wskaźniki z zakresu ochrony środowiska, w tym: dotyczące emisji gazów cieplarnianych, fosforu, azotu, ilości wytworzonych i zdeponowanych niebezpiecznych odpadów, ochrony wód, rodzajów zużytej energii, wypadków w transporcie

² Sprawozdawczość finansowa podlega w ostatnich latach nieustającej krytyce; chodzi przede wszystkim o dokonywanie pomiaru w koszcie historycznym. Wynika to z faktu, że wycena jest czynnością pierwotną w stosunku do pomiaru i prezentacji dokonań, zatem jednoznacznie determinuje koszty ujmowane w rachunku zysków i strat i wpływa na wielkość wyniku finansowego jednostki. W przypadku spółek publicznych właściwie sporządzone sprawozdania mają szczególne znaczenie, ponieważ zawarte w nich informacje finansowe są podstawą do obliczania wielu wskaźników, na bazie których aktualni i potencjalni inwestorzy oceniają atrakcyjność konkretnej spółki, co z kolei przekłada się na kształtowanie kursów jej akcji.

³ Przykładem próby regulacji sprawozdawczości zrównoważonego rozwoju jest raport według zaleceń *Global Reporting Initiative* (GRI), jest on wystandaryzowany i może zostać sporządzony na trzech podstawowych poziomach aplikacji z wytycznymi.

itd. Dla czytelności wskaźników podano także algorytmy i załączono stosowne objaśnienia umożliwiające zrozumienie tekstu.

Struktura informacyjna Raportu za 2012 rok, w swoich najistotniejszych podpunktach prezentuje, na stu jedenastu stronach następujące zagadnienia: charakter raportu, cele i misje Grupy do 2015 roku, słowo wstępne dr Marijn Dekkersa, strategię Grupy, funkcjonowanie Grupy, problemy związane z innowacyjnością, zagadnienia związane z zatrudnieniem, socjalnym zabezpieczeniem, problematykę ekologiczną [6].

Obserwowane zmiany spowodowane postępującym procesem globalizacji, a także:

- wzrostem świadomości ekonomicznej społeczeństw,
- odpowiedzialnością przed przyszłymi pokoleniami za skutki działalności gospodarczej podmiotów,
- ścierającymi i zmieniającymi się wpływami kulturowymi, co może, nie bez znaczenia zmienić kryteria ujawniania i formy prezentacji informacji ekonomicznych, a w efekcie prowadzić do poszerzania zakresu informacji, który pojawiać się będzie w obligatoryjnej sprawozdawczości podmiotów.

Odpowiedzialność oraz koszty poszerzenia zakresu sprawozdań dotkną wprost podmioty oraz zarządy tych podmiotów. W ponadnarodowych organizacjach gospodarczych odpowiedzialność kreujących informację np. w skonsolidowanym sprawozdaniu rozkłada się na zarządy samodzielnych podmiotów kontrolowanych przez jednostkę dominującą a współtworzących skonsolidowany obraz grupy. Zarządzanie przez zarządy podmiotów prezentacją danych (impression management), przy wykorzystaniu inżynierii rachunkowości, to zjawisko inicjujące turbulencję towarzyszącą tworzeniu a w następstwie i interpretacji danych przez interesariuszy. Podkreślić należy bowiem fakt dedykacji adresatom sprawozdań finansowych w kontekście między innymi odpowiedzialności społecznej podmiotów oraz odpowiedzialności twórców tych sprawozdań. Otwartym pozostaje problem weryfikacji sprawozdań.

Literatura

1. Roszkowska, P. *Rewolucja w raportowaniu biznesowym. Interesariusze, konkurencyjność, społeczna odpowiedzialność*, Difin, Warszawa, 2011.
2. Gierusz, B., Martyniuk, T., *Rola rachunkowości w świetle społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa (CSR)*, [w:] *Problemy współczesnej rachunkowości*, Pracownicy Katedry Rachunkowości SGH (red.), SGH, Warszawa, 2009.
3. Grudzewski, W. M., Hejduk, I. K., Sankowska, A., Wańtuchowicz, M., *Sustainability w biznesie, czyli przedsiębiorstwo przyszłości, zmiany paradygmatów i koncepcji zarządzania*, Poltext, Warszawa, 2010.
4. Burzym, E. *Społeczna funkcja rachunkowości*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, tom 45 (101), SKwP, Warszawa 2008.
5. Gajewska-Jedwabny, A. *Relacje inwestorskie i raportowanie wartości*, [w:] A. Szablewski, R. Tuzimek (red.), *Wycena i zarządzanie wartością firmy*, Poltext, Warszawa 2007.
6. Nachhaltigkeitsbericht 2012 r., źródło : <http://www.nachhaltigkeit2012.bayer.de/de/Nachhaltigkeitsbericht-2012.pdf> (odczyt 17.05.2013)

Современная ситуация на потребительском рынке большинства регионов России такова, что местные производители испытывают трудности со сбытом своей продукции. В значительной степени это связано с активным развитием местных ритейлеров, а также приходом в регионы национальных и международных сетевых торговых операторов, вслед за которыми в регионы приходят и уже проверенные поставщики. При этом местным поставщикам навязываются невыгодные условия сотрудничества.

Предпринимаемые на федеральном и региональном уровнях меры по поддержке продвижения продукции предприятий местной промышленности на региональный рынок не решают всех проблем. И как отметил П. Коньков, первый заместитель председателя правительства Ивановской области, товаропроизводители также обязаны взять на себя ответственность по развитию брендов, оформлению и продвижению своей продукции на рынке [3].

Как показывает практика, одним из способов продвижения продукции на потребительский рынок, который избирали местные производители и в 2009, и в 2013 гг. [2, 4], является открытие фирменных магазинов. Вместе с тем одни эксперты оценивают данное направление решения проблем со сбытом продукции местного производителя как не эффективное [2]. Другие считают, что «местные компании могут вполне неплохо развернуться на внутреннем рынке региона, не вступая в прямую конкуренцию с раскрученными брендами и занимая свою перспективную нишу» [1]. Поддерживая последнюю из указанных точек зрения, считаем, что пока основная часть местных товаропроизводителей в регионах не в полном объеме используют свои конкурентные преимущества, в том числе и такое, как близость к потребителю.

Среди перспективных, на наш взгляд, направлений обеспечения эффективности фирменной торговли российского регионального товаропроизводителя является использование ресурса сферы туризма. Это доказывает практика российских и зарубежных фирм. Впервые с подобным опытом автор ознакомился в 1996 году в ходе стажировки на японской кондитерской фабрике ISHYA SEIKA, г. Саппоро. Данное предприятие производит свой основной бренд – печенье Shiroi Koibito – с тремя концепциями товара: сладости, подарок и сувенир, и реализует его через сеть оптовых компаний, в том числе специализирующихся на сувенирной продукции, и розничную сеть, включая фирменные магазины. Продукция данного предприятия хорошо известна, в том числе за счет реализации туристского направления деятельности, которое в 1996 году называлось «Музей шоколада», а в настоящее время – «Shiroi Koibito Park», включающий разные аттракционы, в том числе и производственную экскурсию. Данный объект рекламируется на сайте предприятия (www.shiroikoibitopark.jp) и включен в программы туристских компаний, активно посещается туристами и местными жителями. Это позволяет эффективно функциониро-

вать не только магазину в Музее шоколада, но и всей сети фирменной торговли. За последние годы предприятие расширило и ассортимент сувенирной продукции непродовольственного назначения в фирменной торговле.

Несколько в иных масштабах данное направление развивается и в европейской части России, где предприятия местной промышленности, производители традиционных российских брендов, поддерживают их известность посредством различных видов туризма, в том числе производственного. При этом в программу производственной экскурсии включено, как правило, посещение фирменного магазина на предприятии. Если этого нет, то, как свидетельствуют туристские блоги, не в полной мере достигнута удовлетворенность участников экскурсией. Повышение лояльности к продукции предприятия местных потребителей посредством подобных проектов впоследствии способствует росту продаж в фирменной сети предприятия в регионе.

В других регионах России активность развития данного направления пока невысока, в основном программы образовательного туризма для школьников представлены во многих городах, хотя и они не везде востребованы на постоянной основе. Местным товаропроизводителям необходимо не упустить данную нишу, поскольку и здесь начинают проявлять активность предприятия-подразделения международных или федеральных брендов. Как частный пример здесь можно привести открытие в 2013 году музея пивоварения на заводе «Балтика-Хабаровск», где проводятся экскурсии (с дегустациями для взрослых) и работает магазин на производстве.

Таким образом, фирменная торговля как вынужденная мера решения проблемы сбыта продукции местных товаропроизводителей, может быть эффективной. Одним из путей достижения этого является формирование лояльности местных потребителей и привлечение потребителей из новых сегментов рынка за счет вовлеченности предприятия в сферу туризма, что подтверждается положительным российским и зарубежным опытом. Вместе с тем процесс интеграции фирменной торговли местных товаропроизводителей со сферой туризма имеет существенные региональные особенности, что и предполагается изучить в ходе дальнейшего исследования проблемы.

Литература

1. Антонов, К. Татарстан объявил торговую акцию. Не продвигающим местные товары ритейлерам могут ужесточить условия / К. Антонов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/doc/2401284>.
2. Костина, А. «Труд» сделал из фермера ритейлера. Производитель молока открывает собственную сеть магазинов / А. Костина // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/doc/1246818>.
3. Местным производителям помогут договориться с торговыми сетями [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vitaliylogos.ru/>.
4. Нижегородские производители создают в регионе сеть фирменных магазинов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://foodmarkets.ru/news/topic/11088>.

В современных рыночных условиях возникла острая необходимость в совершенствовании механизмов управления международным маркетингом на предприятиях. Управление маркетингом в настоящее время нуждается в изменениях, так как процесс внедрения рыночных механизмов значительно опережает интенсивность внедрения непосредственно в производство достижений науки и техники.

Главная цель совершенствования системы управления международным маркетингом – повышение ее эффективности. Эта цель может быть достигнута за счет организационных и технических мероприятий, в комплексе охватывающих структуру, методы, культуру, технику и технологию управления.

Во главе службы маркетинга предприятия стоит, как правило, второе лицо после руководителя – директор по маркетингу. В состав маркетинговой службы входят работники, занимающиеся изучением рынка, созданием товарного ассортимента, политикой цен, каналами распределения, торговлей, стимулированием сбыта, рекламой.

Таким образом, реорганизация маркетинга на предприятии – это, во-первых, осознание новой функции по взаимодействию предприятия с рынком. Во-вторых, разработка управляющей системы маркетинговой деятельности. В-третьих, создание специализированной службы, обеспечивающей реализацию маркетинга на предприятии совместно с другими подразделениями.

Теперь необходимо рассмотреть порядок и последовательность мероприятий на пути создания такой системы, то есть сформировать алгоритмическую модель совершенствования службы международного маркетинга в составе следующих этапов:

1. Этап диагностики предприятия включает: изучение основной информации о предприятии; описание основных проблем функционирования и развития предприятия; оценку производственного, кадрового, финансового, маркетингового потенциала предприятия; определение роли и места маркетинга в условиях современного состояния предприятия; выдвигание гипотез организации маркетинга на предприятии.

2. Аналитический этап включает: анализ конъюнктуры рынка (изучение внутренней и внешней маркетинговой среды); оценку перспектив развития товарного предложения; оценку действий конкурентов; прогноз общего объема и структуры спроса; анализ покупательского поведения.

3. Организационный этап включает: разработку концепции маркетинга предприятия; создание Положения о службе маркетинга (задачи, функции, организационная структура, взаимодействие с другими подразделениями и др.); подготовку предложений по кадровому обеспечению и штатному расписанию службы.

4. Методический этап включает: формирование информационно-методической системы маркетинга; разработку методов и конкретных методик реализации продуктовой, ценовой, распределительной, рекламной политики; подготовку методических рекомендаций по координации и взаимосвязям маркетинга на предприятии.

5. Внедренческий этап включает: разработку и обоснование плана маркетинга (цели, стратегии, мероприятия, затраты); создание системы контроля маркетинга (проверка основных показателей); оценку деятельности созданной службы маркетинга; анализ адаптации и функционирования системы маркетинга в целом, проведение необходимой корректировки и уточнений; утверждение документов, регламентирующих маркетинговую деятельность на предприятии.

6. Обучающий этап включает: организацию и проведение обучения маркетингу управленческого персонала предприятия (функциональных менеджеров); организацию и проведение обучения специалистов службы маркетинга; проведение стажировок менеджеров и специалистов.

Предприятие, которое действительно хочет ориентироваться в своей деятельности на международный маркетинг, а не просто декларировать его, должно добиваться, чтобы международный маркетинг, как функция управления и образ действия, стал нормой повседневного поведения сотрудников всех его структурных подразделений. Мероприятия по совершенствованию маркетинговой деятельности предприятия:

1. Маркетинговая философия управления.
2. Реорганизация маркетинговой службы.
3. Подбор персонала.
4. Мотивация персонала.
5. Обучение персонала.
6. Маркетинговые исследования.
7. Маркетинговая товарная политика фирмы.
8. Маркетинговая ценовая политика фирмы.
9. Маркетинговая коммуникационная политика фирмы.
10. Маркетинговая политика распределения фирмы.

Изучив данные рекомендации, можно сделать вывод, что их применение руководителями отечественных предприятий даст положительный эффект в продвижении продукции на зарубежные рынки сбыта, усовершенствует политику в области управления международным маркетингом проводимых на предприятии.

Борздова Т.В.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Устюшенко Н.А.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

В соответствии с концепцией социально-экономического развития страны перевод экономики Республики Беларусь на инновационный путь развития определен в качестве стратегически важной и приоритетной задачи. Кроме того, прогнозами социально-экономического развития Республики Беларусь предусматривается повышение доли инновационной продукции в ВВП страны к 2015 г. в среднем не менее 40 % [1]. В связи с тем, что инновационная экономика предполагает технологическое переоснащение всех ведущих отраслей и предприятий, быстрое освоение ими современных и перспективных производственных и управленческих технологий, формирование и развитие консалтинговой деятельности является важной и актуальной государственной задачей. Насыщение традиционных рынков товаров потребовало поиска новых подходов и обеспечение конкурентоспособности производств. Именно поэтому свыше 80 % портфеля заказов ведущих консультационных фирм составляют заказы на услуги по реорганизации и реструктуризации бизнеса [2].

В Беларуси первые консалтинговые агентства начали появляться в середине 90-х годов XX века, но наиболее бурное развитие началось только 5–7 лет назад. Активное развитие экономики привело к тому, что на рынке консалтинговых услуг появились агентства, которые предоставляли свои услуги, не обладая достаточной квалификацией. В результате такой активной, но непрофессиональной деятельности доверие к консультантам упало. В связи с этим к основным причинам нежелания пользоваться услугами консультантов относят высокую цену и низкое качество оказываемых услуг, а также слабую информированность об этом рынке.

В настоящее время наибольшая часть рынка консалтинговых услуг страны сосредоточена у таких крупных компаний, как «ИПМ-Консалт», консалтинговый центр «БКЦ», консалтинговая группа «Здесь и сейчас». Годовой объем этого рынка в Беларуси по оценкам экспертов составляет 2–3 млн долларов США. Из международных организаций, входящих в «большую четверку», в Беларуси работают три компании: Deloitte&Touche, KPMG и Ernst&Young.

Основной упор консалтинговые фирмы, действующие на территории Республики Беларусь, делают на свои отличительные черты: индивидуальный подход к каждому клиенту, цены, отработанные методики исследований в разных отраслях, наукоемкость, практический опыт управления компаниями. Кроме отличительных черт консалтинговых фирм таких, как перечень предоставляемых услуг, уровень цен и известность фирмы, большое количество потенциальных клиентов называют основным фактором, влияющим на выбор консультанта, рекомендации друзей и коллег. Основными клиентами консалтинговых фирм являются предприятия малого и

среднего бизнеса со штатом сотрудников до трех тысяч человек. Подавляющее число клиентов белорусских консалтинговых компаний работают в промышленности, торговле, финансах, банковском деле.

О развитости той или иной сферы деятельности свидетельствует четкая сегментация рынка. Здесь необходимо отметить такую особенность экономики Республики Беларусь, как довольно частое изменение макроэкономических факторов, что и меняет запросы клиентов. На ранее популярные услуги наблюдается спад интереса. Если раньше повышенным спросом пользовались бюджетирование, управленческий учет, иногда даже постановка бухгалтерского учета, то сегодня наиболее востребованы кадровый подбор, консультирование в сфере информационных технологий, юриспруденции и маркетинговые исследования.

В последнее время в Республике Беларусь одной из востребованных услуг в области консалтинга стала разработка концепции объекта недвижимости [3]. Ведь проект такого объекта должен в итоге оказаться наиболее экономически эффективным и конкурентоспособным. А, значит, консультант для этого должен провести масштабные маркетинговые исследования и выполнить финансовый анализ проекта, в результате которого он даст рекомендации по различным характеристикам объекта. Кроме того, заказчики обращаются к консультантам, если им необходимо провести анализ наиболее эффективного использования земельного участка, дать оценку инвестиционной привлекательности проекта, осуществить исследование рынка и т. д.

Таким образом, можно отметить, что рынок консалтинговых услуг является новым направлением бизнеса, имеющим свои отличительные особенности. Консалтинг в Республике Беларусь развивается, появляются новые фирмы и новые услуги. Консалтинговая услуга становится все более востребованной: растет количество компаний, которые обращаются к услугам консультантов, а они многие задачи смогут решить быстрее и качественнее.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь ; редкол.: Л. М. Александрович [и др.]. – Минск : Юнипак, 2004. – 202 с.
2. *Шишов, А. В.* Занимательная история тренинга и консалтинга / А. В. Шишов. – М. : Речь, 2007. – 224 с.
3. Консалтинговый бизнес в Беларуси: конкуренция усиливается? Интернет центр недвижимости Realt.by [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://realt.by/news/article/11936/>. – Дата доступа : 22.09.2013.

Белорусская экономика в последние годы в своем развитии испытывает значительные трудности. 2013 год стал одним из самых тяжелых периодов. В рецессии находится ряд секторов и отраслей. По данным Национального банка Беларуси, индекс бизнес климата в стране, рассчитываемый на основе опроса белорусских предприятий, в декабре 2013 года опустился до исторического минимума и составил минус 16 %, что на 10 процентных пунктов ниже, чем в декабре 2012 года [1].

Становится очевидным, низкая эффективность государственного управления может привести к еще более негативным последствиям, поскольку административный ресурс не в состоянии в соответствии с законом Эшби обеспечить в усложняющейся системе межхозяйственных связей необходимое многообразие регулирующих воздействий. В силу этого обстоятельства система государственного управления должна дополняться рыночными регуляторами, которые могут полноценно функционировать лишь при наличии в стране развитого предпринимательства.

Ресурс предпринимательства, при условии его эффективного использования, позволит вывести экономику на траекторию устойчивого инновационного развития. При этом предпринимательство не следует отождествлять исключительно с негосударственным (частным) сектором экономики. Необходимо рассматривать предпринимательство как *метод хозяйствования, тип экономического мышления*. С данной точки зрения *субъектами предпринимательства* должны выступать помимо частных организаций крупные государственные предприятия, акционерные общества с государственным участием, в отдельных случаях само государство в лице его соответствующих органов. Статус предпринимателя они приобретают в результате осуществления наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью максимизации дохода. Новые способы комбинации экономических ресурсов, по мнению И. Шумпетера, являются главным делом предпринимателя. Предприниматели комбинируют ресурсы с целью изготовления нового, неизвестного потребителям блага; открытия новых способов производства (технологий) и коммерческого использования уже существующего товара; освоение нового рынка сбыта; освоение нового источника сырья; проведения реорганизации в отрасли [2, с. 114].

Для предпринимательства, как метода ведения хозяйства, ключевым условием является самостоятельность хозяйствующих субъектов. Они должны обладать определенной совокупностью прав и свобод по выбору вида своей деятельности, формированию производственной программы, выбору источников финансирования, доступу к ресурсам, сбыту продукции, установлению на нее цен, распоряжения прибылью. Предприниматель должен находиться в зависимости не столько от воли и желания чиновника, сколько от рынка, от динамики спроса и предложения, от уровня цен и т. д.

Еще одно условие развития предпринимательства как метода хозяйствования – ответственность хозяйству-

ющих субъектов за принимаемые решения, их последствия и связанный с этим риск. Даже самый тщательный расчет и прогноз не могут устранить фактор непредсказуемости, он является постоянным спутником предпринимательской деятельности.

К сожалению, развитие предпринимательства рассматривается государством, да и обществом в целом исключительно в контексте увеличения численности частных предприятий малого и среднего бизнеса, индивидуальных предпринимателей.

Чтобы предпринимательство реализовало свой созидательный ресурс, необходимо в общественном сознании настойчиво утверждать понимание того, что предпринимательство – это метод хозяйствования, тип экономического мышления. Одновременно важно создавать экономические, организационные и юридические условия для расширения самостоятельности хозяйствующих субъектов в сочетании с их ответственностью за возможные риски.

Целесообразно также при активном участии государства создавать крупное и среднее предпринимательство, применять схему, когда созданное государством предприятие продается национальному капиталу, а полученная выручка направляется на создание нового предприятия.

Необходимо стимулировать инвестиции национального капитала в проекты, реализуемые государством, а в качестве основного источника финансирования развития использовать добавленную стоимость, которая направлялась бы на реализацию перспективных проектов.

Представляется важным в модернизации экономики отказаться от опоры на иностранные кредиты, лишаящие страну экономической независимости. Если позволить зарубежному капиталу диктовать темпы и пропорции развития белорусской экономики, то в перспективе нам может достаться роль «дровосеков и водоносов».

Актуальной остается проблема создания условий для накопления национального капитала, недопущения национализации и внесудебной конфискации имущества частных организаций, обеспечения гарантий собственности и поддержки любого работающего в стране капитала, а не только зарубежного.

Литература

1. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nbrb.by/publications/EnterpriseMonitoring/>. – Дата доступа : 3.03.2014.
2. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития / пер. с нем. В.С. Автономова [и др.]. – М. : Прогресс, 1982.

СУЩНОСТЬ АНАЛИЗА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК ОДНОГО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА

Герасимьяк Н.В.

Луцкий национальный технический университет, г. Луцк, Украина

Необходимыми условиями достижения самокупаемости и самофинансирования предприятия в рыночных условиях являются ориентация его деятельности (производства) на потребителей и конкурентов, гибкая адаптация к рыночной конъюнктуре. Владение инструментарием изучения покупателей является залогом рыночного успеха, чем и обусловлена актуальность исследования. Анализ потребителей – направление анализа маркетинговой деятельности предприятия, которое включает в себя определение сегментов потребителей продукции предприятия, а в каждом из сегментов – мотивов покупателей и их неудовлетворенных потребностей. Тем самым получаем возможность определить альтернативные товарные рынки и, в свою очередь, принять стратегические маркетинговые решения.

Вопросы анализа покупателей изучали такие ученые, как Аакер Д., Агеева Н.А., Багиев Г.Л., Гаркавенко С.С., Котлер Ф., Морохова В.А., Петров А.М., Хруцкий В.Е. и другие. Не уменьшая вклад каждого из них в решение данного вопроса, отметим, что на сегодня отсутствует общепринятый подход к анализу покупателей.

По мнению Хруцкого В.Е. [4], анализ потребителя – система методов изучения существующих и потенциальных потребностей, запросов и предпочтений потенциальных покупателей, влияния факторов, которые воздействуют на изменение запросов и предпочтений, на поведение покупателей на рынке в целом, выявление причин возникновения неудовлетворенных потребностей.

Краткая характеристика потребительского поведения конечных потребителей показывает, что при анализе потребителей исследователь имеет дело с целостной системой личных потребностей, суть, формы и проявления которых очень многогранны, так как они находятся под влиянием различных сил и процессов объективного и субъективного характера. Основная проблема для предприятия – четко выявить, изучить и оценить конкретные потребности, на удовлетворение которых направлена его деятельность.

Анализ потребителя, согласно подходу В.Е. Хруцкого [4], базируется на концепции «7 Os» и содержит следующие элементы: участники рынка, предмет рынка, цели участников рынка, организации на рынке, операционные процессы на рынке, возможности приобретения, каналы сбыта. Осуществив поиск информации по каждому из направлений, предприятие может определить профиль потенциального покупателя и определить особенности его поведения на рынке.

Один из подходов к анализу потребителей включает такие направления [1]: изучение отношения потребителей к предприятию; отношения потребителей к определенной товарной марки; уровня удовлетворенности потребителей; приверженности потребителей к торговой марке; намерений потребителей; процесса принятия решения о покупке; поведения во время и после покуп-

ки; мотивации покупателей; сегментирование рынка по группам потребителей.

Важным направлением анализа покупателей является анализ их мотивации, результаты которого дают информацию, на основе которой принимается решение о том, какое предложение потребительской ценности будет использовано. Стратегическое значение неудовлетворенной потребности (или потребности, которая не удовлетворяется существующими товарами) определяется тем, что, добившись ее насыщения, компания может попытаться потеснить своих конкурентов с занимаемых ими позиций.

В контексте разработки стратегии сегментирования определяются группы потребителей, в отношении которых необходимо применение различных конкурентных стратегий. Каждая группа может по-разному реагировать на выбранную фирмой стратегию [3]. Поэтому руководство должно заботиться о том, чтобы для каждого сектора потребителей разработать конкурентоспособные предложения. Основная сложность при сегментации заключается в том, что в конкретной ситуации существует относительно большое количество способов выделения сегментов, поскольку выбор переменных сегментирования не всегда очевиден.

Наиболее часто используют следующие переменные: характеристики покупателей (пол, возраст, род деятельности, уровень зарплаты, стиль жизни, убеждения, статус) и характеристики, которые связаны с товаром (чувствительность к цене, требования к качеству, назначения, искомые выгоды, лояльность к торговой марке).

Центральной задачей оценки влияния потребителей является определение спроса на продукцию предприятия в настоящее время и на перспективу. Эластичность спроса отражает реакцию рынка на маркетинговые действия, прежде всего, на изменение их дохода.

Таким образом, аналитическая оценка покупателей и их поведения должна быть всесторонней и комплексной. Только владея полной информацией о своих покупателях, менеджмент предприятия способен принимать решения, реализация которых усилит позиции компании на рынке и обеспечит ей конкурентные преимущества.

Литература

1. Гаркавенко, С.С. Маркетинг : учебник / С.С. Гаркавенко. – 5-е изд. доп. – Киев : Либра, 2007. – 720 с.
2. Морохова, В.А. Маркетинговый анализ : учеб. пособие / В.А. Морохова, О.В. Бойко, Н.В. Герасимьяк. – М. : РИО ЛНТУ, 2011. – 340 с.
3. Петров, А.М. Методология выработки стратегии предприятия / А.М. Петров. – СПб. : УЗФ, 1992. – 127 с.
4. Хруцкий, В.Е. Современный маркетинг : настольная книга по исследованию рынка / В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 559 с.

В современных динамично изменяющихся условиях хозяйствования неотъемлемым условием эффективного функционирования экономики является взаимодействие бизнеса и органов государственной власти. Эффективность взаимодействия зависит несколько от экономического развития государства, а скорее от налаженного диалога, когда власть и бизнес видят в «лице» друг друга деловых партнеров.

В Республике Беларусь на протяжении нескольких последних лет все чаще говорят о необходимости формирования и развития государственно-частного партнерства. Все чаще в средствах массовой информации, в научных кругах, в выступлениях представителей органов государственной власти идет речь о «...выборе эффективных направлений, сфер, форм и методов реализации принципов государственно-частного партнерства в экономике страны» [1, с. 31]. По нашему мнению, их нужно не выбирать, а формировать. При этом учитывать главное обстоятельство – как скоро государство и частный сектор смогут стать деловыми партнерами и наладить эффективный коммуникационный процесс, возможно ли взаимовыгодное сотрудничество между ними.

Для того чтобы определить степень готовности каждой стороны, считаем целесообразным провести анализ так называемых «рамочных» условий. Основу анализа будет составлять понятийный аппарат, а также официально декларируемые и преследуемые цели, задачи и принципы государственно-частного партнерства. Проведенный анализ позволит дать ответы на следующие вопросы: является ли партнерство взаимовыгодным и позиционируют ли партнеры друг друга как надежные и ответственные?

Логическим продолжением исследования будет являться выявление и оценка проблем функционирования и развития субъектов малого бизнеса Республики Беларусь, что позволит ответить на вопросы: могут и готовы ли субъекты малого бизнеса принять активное участие в государственно-частном партнерстве; видят ли они в лице государства делового и ответственного партнера?

Совпадение интересов государства и бизнеса можно проанализировать на основе изучения цели и задач, декларируемых в проекте Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве».

В качестве целей провозглашены «концентрация материальных, финансовых, интеллектуальных, научно-технических и иных ресурсов партнеров, распределение рисков, привлечение средств внебюджетных источников для финансирования капитальных вложений, научно-исследовательских работ, общественно значимых проектов и программ в экономике, инновационной, социальной и иных сферах» [2]. Но в целевом ориентире, как видим, нет места совершенствованию бизнес-климата, развитию деловой инициативы граждан Республики Беларусь, формированию, развитию и использованию предпринимательского потенциала субъектов малого бизнеса.

Как видно из проекта Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве», все задачи тесно взаимосвязаны между собой, имеют единый вектор «создать-повысить-развить». Никто не оспаривает их значимости. Но констатировать недалекость и односторонность подхода можно с уверенностью. Во-первых, при более детальном рассмотрении этих задач можно сказать, что они детализируют первую задачу. Во-вторых, четко не обозначены преимущества от участия в государственно-частном партнерстве и нарушен баланс интересов между государством и бизнесом. Как мы уже видели, одной из задач является «повышение эффективности использования имущества, в том числе, находящихся в государственной собственности». А почему же задачу сформулировать не иначе: имея в виду не «в том числе имущество, находящееся в государственной собственности», а в первую очередь, находящееся в государственной собственности. Расставить акценты по-другому, показать преимущества от участия в государственно-частном партнерстве. В-третьих, нет ни одного слова о своем партнере – малом бизнесе. Все очевидно, чтобы бизнес участвовал в системе государственно-частного партнерства, для него должны быть созданы благоприятные условия, основанные на рыночных стимулах.

Следовательно, для того чтобы государственно-частное партнерство «заработало», его формирование и реализация должны основываться на взаимодействии и партнерских отношениях, направленных на совершенствование бизнес-климата в стране. Так как благоприятный бизнес-климат будет способствовать формированию, развитию и реализации предпринимательского потенциала граждан, развитию их деловой инициативы, что положительно повлияет на социально-экономическое развитие государства, в том числе и на его инвестиционную привлекательность.

Литература

1. Тур, А.Н. Особенности формирования государственно-частного партнерства в Республике Беларусь / А.Н. Тур // Проблемы управления. – 2011. – № 2 (39). – С. 31–36.
2. Проект Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : economy.gov.by. – Дата доступа : 21.02.2014.

ОСОБЕННОСТИ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ОТРАЖЕНИЕ ИХ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Кобзик Е.Г.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Строительная сфера деятельности является одной из самых привлекательных как для организаций, так и для населения республики. Вложение инвестиций в строительство различных объектов является выгодным делом, так как имеет место постоянный рост цен квадратного метра жилой и коммерческой недвижимости. Указ Президента Республики Беларусь «О долевом строительстве в Республике Беларусь» регулирует отношения между застройщиками и участниками (дольщиками) на основании договора создания объекта долевого строительства и возникновением у участников долевого строительства права собственности на объект долевого строительства [1].

В соответствии со статьей 13 Закона «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Беларусь», государственное регулирование, контроль и надзор в области долевого строительства жилых и нежилых помещений в многоквартирных жилых домах и иных объектов недвижимости, осуществляется уполномоченными местными исполнительными и распорядительными органами, которые выдали застройщику разрешительную документацию на долевое строительство объекта недвижимости [2].

Основной фигурой в долевом строительстве является застройщик, который может строить объект недвижимости самостоятельно, или выступать в роли заказчика или привлекать для выполнения этой работы сторонние организации. Застройщик имеет право использовать денежные средства дольщиков с целью обеспечения финансирования объектов долевого строительства, при условии, если у него нет задолженности по налогам и другим обязательным платежам в республиканский и местные бюджеты, а также внебюджетные фонды.

Застройщик обязан иметь документы, удостоверяющие его право на земельный участок; документы, подтверждающие опубликование проектной декларации и договоры, зарегистрированные в установленном порядке местными исполнительными и распорядительными органами. Застройщик принимает на себя обязательство собственными силами или с привлечением третьих лиц в установленный договором срок обеспечить строительство объекта долевого строительства и по окончании строительства и приемки в эксплуатацию передать объект долевого строительства дольщику.

Дольщик обязуется уплатить определенную договором цену объекта долевого строительства и принять указанный объект. Уплата цены объекта долевого строительства производится дольщиком либо одновременно, либо поэтапно (по графику платежей). Оплата может осуществляться на основании представленных застройщиком справок о стоимости выполненных работ, о затратах застройщика и размере очередного взноса для оплаты стоимости строительства объекта долевого строительства.

Для долевого строительства застройщики привлекают денежные средства дольщиков на основании заклю-

ченных договоров и открывают специальные счета для каждого объекта строительства (устанавливается режим функционирования специального счета). Денежные средства на оплату затрат застройщика, не включенные в сводный сметный расчет стоимости объекта долевого строительства, но относимые на стоимость строительства, и прибыли застройщика, направляются на текущий (расчетный) счет застройщика.

Для обобщения информации о движении средств, предназначенных для осуществления мероприятий целевого назначения, а также средств, поступивших от других организаций и лиц, бюджетных и других средств, предназначен счет 86 «Целевое финансирование». Отражение застройщиком в бухгалтерском учете возникновения обязательств участников долевого строительства по внесению денежных средств может быть зафиксировано записью: Д-т 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» К-т 86 «Целевое финансирование». При фактическом поступлении денежных средств дольщиков составляется запись: Д-т 55 «Специальные счета в банках» субсчет 3 «Специальный счет денежных средств целевого назначения» К-т 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Застройщик имеет право выбрать и другой способ ведения бухгалтерского учета операций, связанных с привлечением денежных средств дольщиков, так как в нормативных правовых документах нет четких рекомендаций, т. е. может отразить фактическое поступление денежных средств дольщиков бухгалтерской записью: Д-т 55 «Специальные счета в банках» субсчет 3 «Специальный счет денежных средств целевого назначения» К-т 86 «Целевое финансирование».

После завершения строительства и полного расчета с дольщиками, подрядчиками и другими организациями, оставшиеся средства на специальном счете застройщика (средства дольщиков, привлеченные на строительство объектов долевого строительства), осуществлявшего строительство без использования государственной поддержки и ограничения прибыли застройщика, перечисляются им на расчетный счет: Д-т 51 «Расчетные счета» К-т 55 «Специальные счета в банках» субсчет 3 «Специальный счет денежных средств целевого назначения».

Направленные застройщиком собственные средства с расчетного счета на строительство объектов долевого строительства (до привлечения средств дольщиков), компенсируются со специального счета застройщика в сумме, равной стоимости фактически оплаченных затрат, с учетом индексации. Эти средства индексируются путем умножения их на коэффициент (отношение действующего на дату возврата со специального счета застройщика средств индекса изменения стоимости СМР, утверждаемого Министерством архитектуры и строительства, к аналогичному индексу, действовавшему на дату перечисления средств с расчетного счета застройщика на строительство объектов долевого строитель-

ства) [3]. Средства, внесенные дольщиками на расчетный счет застройщика на оплату затрат, не включенных в сводный сметный расчет стоимости объекта долевого строительства, но относимых на стоимость строительства, используются застройщиком по целевому назначению.

Литература

1. О долевом строительстве объектов в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь от 6 июня 2013 г. № 263 // Консультант Плюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юр Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Дата доступа : 21 марта 2014 г.
2. Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Беларусь : Закон Республики Беларусь от 5 июля 2004 г. N 300-З в ред. Кодекса Республики Беларусь от 16.05.2006 № 117-3, Законов Республики Беларусь от 13.07.2012 № 419-3 // Консультант Плюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юр Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Дата доступа : 21 марта 2014 г.
3. Об утверждении инструкции о порядке определения стоимости объекта строительства в бухгалтерском учете : постановление Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 14 мая 2007 г. № 10: в ред. постановлений Минстройархитектуры от 22.12.2012 № 38 // Консультант Плюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юр Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Дата доступа : 21 марта 2014 г.
4. О дополнительных требованиях к застройщикам, осуществляющим долевое строительство жилых и (или) нежилых помещений в многоквартирных или блокированных жилых домах, многоквартирных жилых домов и (или) иных объектов недвижимости : постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22 ноября 2013 г. № 1007 // Консультант Плюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юр Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Дата доступа : 21 марта 2014 г.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В ТОРГОВЛЕ

Краснокутская Н.С.

Харьковский государственный университет питания и торговли, г. Харьков, Украина

Бубенец И.Г.

Харьковский государственный университет питания и торговли, г. Харьков, Украина

Предпринимательство – сложное социально-экономическое явление, которое базируется на социальной активности и самостоятельности и может осуществляться практически во всех отраслях экономики. Особенностью предпринимательства в развивающихся странах является его активизация в торговле, которая выступает связующим звеном между производством и потреблением. Формирование предпринимательского потенциала здесь, в отличие от большинства сфер экономики, не требует значительных капиталовложений и специализированного образования, что, в свою очередь, способствует быстрому развитию малого и среднего бизнеса в этой сфере.

В связи с тем, что уровень реализации предпринимательского потенциала существенно влияет на уровень экономического развития страны в целом, актуальной становится проблема его оценки, результаты которой позволяют оценить фактическую предпринимательскую активность и определить степень готовности населения заниматься предпринимательской деятельностью. Важность решения сформулированной проблемы определила целевые приоритеты проведенного исследования, которые заключаются в разработке и обосновании авторского подхода к оценке предпринимательского потенциала в торговле.

Современные теория и практика предпринимательства на сегодняшний день не выработали единого подхода к такой оценке. Наиболее распространенной является позиция, согласно которой предпринимательский потенциал отождествляется с его ресурсно-функциональными составляющими (производственной, финансовой,

трудовой и др.) и оценивается с использованием разнообразных коэффициентов [1; 2; 3; 4]. С нашей точки зрения, дискуссионность этой позиции состоит в ее несоответствии сути предпринимательского потенциала, которая определяется совокупностью способностей, знаний и навыков людей по осуществлению предпринимательской деятельности. То есть в основе оценки предпринимательского потенциала должна лежать нематериальная его составляющая – наличие у носителя такого потенциала определенных способностей (профессиональных, психофизиологических, социально-культурных) и компетенций.

Именно такое понимание предпринимательского потенциала лежит в основе Global Entrepreneurship Monitoring (GEM), целью которого является оценка потенциальной готовности заниматься предпринимательской деятельностью среди экономически активного населения различных стран [5]. Основываясь на методологии исследования GEM, мы предлагаем оценку предпринимательского потенциала в торговле проводить по двум направлениям:

1) оценка фактического уровня предпринимательской активности в отрасли;

2) оценка готовности экономически активного населения заниматься торговым предпринимательством.

В первом случае объектами оценки выступают как предприниматели, которые уже реализовали себя в сфере торговой деятельности и получают от нее стабильные доходы, так и новые предприниматели, которые недавно вошли в этот бизнес. Основными показателями оценки

могут быть количество и темпы роста малых, средних и крупных торговых предприятий, а также частных предпринимателей в торговле.

Второе направление предполагает проведение опросов с целью идентифицировать экономически активное население, готовое начать собственный торговый бизнес. В этом случае предметом исследования должна быть самооценка респондентами, с одной стороны, навыков и знаний, необходимых для торгового предпринимательства, с другой стороны, их желания и готовности заниматься такой деятельностью. В соответствии с авторскими предложениями, общий уровень предпринимательского потенциала в торговле будет определяться как фактической предпринимательской активностью, так и возможностями ее расширения.

Таким образом, использование предложенного подхода к оценке предпринимательского потенциала в торговле базируется на принципах комплексности и системности, а дальнейшие исследования в этой сфере должны

быть направлены на обоснование методов, позволяющих интегрировать полученные количественные оценки предпринимательской активности с качественными характеристиками готовности заниматься торговым предпринимательством.

Литература

1. Булакина, О.Н. Методика комплексной оценки предпринимательского потенциала муниципального образования / О.Н. Булакина // Известия ИГЭА. – 2009. – № 4. – С. 63–65.
2. Степанов, А.Я. Оценка предпринимательского потенциала фирмы : автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.Я. Степанов – СПб.: СПбГУЭФ, 2001. – 19 с.
3. Бердичевская, Н.Ф. Оценка предпринимательского потенциала фирмы как элемента инвестиционной привлекательности / Н.Ф. Бердичевская, И. В. Бердичевский. – Ульяновск : УлГТУ, 2004. – 136 с.
4. Федонін, О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
5. Global Entrepreneurship Monitoring 2013 Global Report / J.E. Amoros, N. Bosma. – Wellesley: Babson College, 2013. – 104 p.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Кухтин П.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация

Левов А.А.

Российский государственный университет туризма и сервиса, п. Черкизово, МО, Российская Федерация

Управленческую деятельность можно рассматривать как комплекс административно-хозяйственных мероприятий, направленных на достижение стоящих перед субъектом рыночных отношений целей. Функции управления обычно подразделяются на три группы:

- планирование действий;
- мотивация участников работы;
- контроль за реализацией планов.

Из перечисленных выше аспектов управления, автоматизации подлежат только планирование и контроль. Эти две группы функций определяют основные требования к системе управления деятельностью субъекта рыночных отношений. Система управления должна обладать следующими возможностями:

- быть инструментом управления всей деятельностью субъекта рыночных отношений, включая финансы, производство, закупки, продажи, транспорт, ремонт, обслуживание, менеджмент проектов;
- легко настраиваться и модифицироваться по мере развития и изменения ситуации на рынке;
- использовать современную и перспективную вычислительную технику и новые информационные технологии;
- опираться на открытые стандарты и иметь хорошую поддержку в любом регионе;
- иметь апробированную и отлаженную систему внедрения.

При обработке информации в системах управления производятся следующие действия:

- сбор и аккумуляция в БД систем управления информации из всех источников субъекта рыночных отношений;
- технологическая и аналитическая обработка информации в системах управления;
- представление информации на различных уровнях управления в разных формах;
- подготовка и представление обобщенной и детальной информации для лиц, принимающих решения по управлению предприятием;
- контроль над ходом исполнения решений.

В то же время, система управления не ограничивается только накоплением и представлением информации. Для прогнозирования и обработки статистических данных в системах управления находят применение специальные математические методы.

В последнее десятилетие развитие взглядов на управление происходило на фоне ускорения и роста частоты внешних изменений, уменьшения периода планирования. Современный рынок консалтинговых услуг среагировал на это широким предложением таких дорогостоящих автоматизированных систем управления как SAP R/3, JDEdwards, BAAN Triton, SSA/BPCS, MFG/Pro, SA MANMAN/X и др. Некоторые из этих систем содержат в

себе модули «поддержки», реализующие научные методы принятия решений группами или индивидами.

Качество управления субъектом рыночных отношений существенно зависит от той информации, которая может быть получена путем оценки и обработки значений параметров его хозяйственной деятельности. Сегодня управленческие решения, как правило, либо вообще не подкрепляются информацией, либо принимаются на основании недостоверных сведений, поскольку это обусловлено свойствами «агрессивной» рыночной среды и недостатками корпоративных информационных систем.

В сложившейся ситуации и разрабатываемые, и эксплуатирующиеся автоматизированные системы управления следует относить к классу стохастических систем управления с обратной связью. Это лишний раз подтверждается удачным использованием специальных методов, в том числе стохастического принципа максимума, метода динамического программирования и др., для решения стохастических задач оптимального управления.

В настоящее время при разработке автоматизированных систем управления все чаще находят свое применение математические методы и математическое моделирование:

1. В качестве математической модели субъекта рыночных отношений – модель материально-финансовых потоков, описывающую «перемещение» активов и пассивов из одного состояния в другое.

2. В качестве методов управления – метод динамического программирования и методы, основанные на сведении стохастических задач оптимального управления к задачам оптимальной оценки состояния субъекта рыночных отношений и синтеза детерминированного оптимального управляющего воздействия.

3. Теоретическую основу системы поддержки принятия управленческих решений составляет программная реализация методов управления.

4. Действия лица, принимающего управленческие решения, ограничиваются санкционированием «перемещения» активов или пассивов из одного состояния в другое (платежи, сдача в аренду и залог имущества и т.п.), а «проект» таких решений вырабатывается системой поддержки принятия управленческих решений.

Итогом такого подхода является описание математической модели системы управления субъектом рыночных отношений, которая позволила бы снизить разрушающие свойства ментальных способностей управленца в процессе принятия стратегических и оперативных решений.

ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО КАК МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

Левов А.А.

Российский государственный университет туризма и сервиса, п. Черкизово, МО, Российская Федерация

Кухтин П.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация

Землеустройство – мероприятия по изучению состояния земель, планированию и организации рационального использования земель и их охраны, образованию новых и упорядочению существующих объектов землеустройства и установлению их границ на местности (территориальное землеустройство), организации рационального использования гражданами и юридическими лицами земельных участков для осуществления сельскохозяйственного производства, а также по организации территорий, используемых общинами коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации для обеспечения их традиционного образа жизни (внутрихозяйственное землеустройство).

Объекты землеустройства – территории субъектов Российской Федерации, территории муниципальных образований и других административно-территориальных образований, территориальные зоны, земельные участки, а также части указанных территорий, зон и участков.

Землеустроительная документация – документы, полученные в результате проведения землеустройства.

В состав землеустроительной документации входит – карта (план) объекта землеустройства (документ, отображающий в графической форме местоположение, размер, границы объекта землеустройства, границы ограниченных в использовании частей объекта землеустройства, а также размещение объектов недвижимости, прочно связанных с землей).

Землеустройство проводится в обязательном порядке в случаях:

- изменения границ объектов землеустройства;
- предоставления и изъятия земельных участков;
- определения границ ограниченных в использовании частей объектов землеустройства;
- перераспределения используемых гражданами и юридическими лицами земельных участков для осуществления сельскохозяйственного производства;

– выявления нарушенных земель, а также земель, подверженных водной и ветровой эрозии, селям, подтоплению, заболачиванию, вторичному засолению, иссушению, уплотнению, загрязнению отходами производства и потребления, радиоактивными и химическими

веществами, заражению и другим негативным воздействиям;

- проведения мероприятий по восстановлению и консервации земель, рекультивации нарушенных земель, защите земель от эрозии, селей, подтопления, заболачивания, вторичного засоления, иссушения, уплотнения, загрязнения отходами производства и потребления, радиоактивными и химическими веществами, заражения и других негативных воздействий.

Изучение состояния земель проводится в целях получения информации об их количественном и качественном состоянии и включает в себя следующие виды работ:

- геодезические и картографические работы;
- почвенные, геоботанические и другие обследования и изыскания;
- оценку качества земель;
- инвентаризацию земель.

Планирование и организация рационального использования земель и их охраны включает в себя следующие основные виды работ:

- разработку предложений о рациональном использовании земель и об их охране;
- природно-сельскохозяйственное районирование земель;
- определение земель, в границах которых гражданам и юридическим лицам могут быть предоставлены земельные участки;
- определение земель, которые могут быть включены в специальные земельные фонды;
- определение земель, отнесенных к категориям и видам, установленным законодательством Российской Федерации.

При проведении территориального землеустройства выполняются следующие виды работ:

- образование новых и упорядочение существующих объектов землеустройства;
- межевание объектов землеустройства.

Образование новых и упорядочение существующих объектов землеустройства осуществляется на основе сведений государственного земельного кадастра, государственного градостроительного кадастра, землеустроительной, градостроительной и иной связанной с использованием, охраной и перераспределением земель документации.

Межевание объекта землеустройства включает в себя следующие работы:

- определение границ объекта землеустройства на местности и их согласование;
- закрепление на местности местоположения границ объекта землеустройства межевыми знаками и определение их координат или иного описания местоположения границ объекта землеустройства;
- изготовление карты (плана) объекта землеустройства.

Согласно статье 69 Земельного кодекса Российской Федерации, любые виды работ по землеустройству могут проводиться юридическими лицами или индивидуальными предпринимателями без каких-либо специальных разрешений.

В ходе выполнения соответствующих работ образуются следующие виды землеустроительной документации:

- генеральная схема землеустройства территории Российской Федерации, схема землеустройства территорий субъектов Российской Федерации, схема землеустройства муниципальных образований и других административно-территориальных образований, схемы использования и охраны земель;

- проекты территориального землеустройства;
- материалы межевания объектов землеустройства;
- карты (планы) объектов землеустройства;
- проекты внутрихозяйственного землеустройства;
- проекты улучшения сельскохозяйственных угодий, освоения новых земель, рекультивации нарушенных земель, защиты земель от негативных воздействий;
- материалы геодезических и картографических работ, почвенных, геоботанических и других обследований и изысканий, оценки качества земель, инвентаризации земель;
- тематические карты и атласы состояния и использования земель.

Государственная регламентация землепользования определяется Земельным кодексом Российской Федерации и различает следующие виды землепользования:

- постоянное (бессрочное) пользование земельными участками;
- пожизненное наследуемое владение земельными участками;
- аренда земельных участков;
- ограниченное пользование чужим земельным участком (сервитут);
- безвозмездное срочное пользование земельными участками.

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА ПОКУПАТЕЛЕЙ

Макаренко И.В.

Белорусский государственный технологический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Анализ и управление дебиторской задолженностью в условиях финансового кризиса и инфляции имеет особое значение, так как подобная иммобилизация оборотных средств становится особенно невыгодной. Однако в то же время при существующем уровне конкуренции сложно привлечь покупателей не предоставляя им отсрочку платежа или так называемый коммерческий кредит. С целью минимизации рисков возникновения сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности необходимо формировать кредитную политику организации. В ее основе лежит сравнение потенциальных выгод от увеличения объема продаж за счет реализации в кредит со стоимостью обслуживания этого кредита. Основными элементами кредитной политики организации являются: формирование кредитного рейтинга покупателей и выработка условий коммерческого кредитования [1, с. 50].

Формирование кредитного рейтинга покупателей заключается в распределении их по группам риска непогашения дебиторской задолженности, что возможно с использованием метода оценки кредитной истории. Данный метод основан на ранжировании покупателей по ряду установленных параметров и введению критериев предоставления товарного кредита и его использование помогает оценить насколько рискованно предоставление отсрочки платежа тому или иному покупателю. Метод оценки кредитной истории позволяет взвесить риски, связанные с предоставлением кредитов отдельным покупателям. В свою очередь метод определения оптимального срока кредита позволяет оценить эффективность коммерческой сделки, исходя из условий предоставления товарного кредита.

Формирование кредитного рейтинга покупателей необходимо осуществлять в соответствии с предлагаемым алгоритмом дифференциации условий предоставления отсрочки платежа, включающим следующие этапы:

1. Отбор показателей для оценки кредитоспособности покупателя. На данном этапе каждому покупателю необходимо присвоить рейтинг, состоящий из двух знаков. В качестве параметров присвоения рейтинга возможно использование платежной дисциплины и объема реализации (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели для оценки кредитоспособности покупателей

Максимальная просрочка оплаты в течение года, дней	Рейтинг	Сумма реализации за год, млн руб.	Рейтинг
Больше 100	Е	Меньше 100	А
Меньше 100	Д	Больше 100	В
Меньше 30	С	Больше 500	С
Меньше 7	В	Больше 1000	Д
Без просрочки	А	Больше 5000	Е

Также при формировании кредитного рейтинга покупателей можно использовать следующие параметры: общее время работы с данным покупателем и оценка значимости клиента с позиции работающего с ним менеджера.

2. Приведение двузначного рейтинга к однозначному на основании таблицы 2.

После присвоения рейтинга покупателям по обоим показателям является приведение двузначного рейтинга к единому на основании таблицы 2.

Таблица 2 – Приведение двузначного рейтинга покупателя к однозначному

Двузначный рейтинг	Однозначный рейтинг
AA, BA, AB	А
AC, AD, AE, BB, BC, BD, BE	В
CB, CC, CD, CE	С
Все остальные кроме нижнего	Д
EA, EB, EC, ED, EE	Е

3. Разработка кредитных условий для каждого кредитного рейтинга, то есть определение цены реализации (размера наценки), времени отсрочки платежа, максимального размера коммерческого кредита, системы скидок и штрафов, применение компенсационных и принудительных мер воздействия. Например, если покупателю присвоен рейтинг А, то это означает его благонадежность, а следовательно коммерческий кредит ему можно предоставлять без ограничений. В случае нарушения условий до-

Таблица 3 – Матрица условий предоставления товарного кредита

Дебиторы	Рейтинг			
	лучший (А)	хороший (В)	средний (С, D)	низкий (Е)
Сумма дебиторской задолженности	Возможно увеличение товарного кредита		Текущий лимит товарного кредита	Сокращение товарного кредита
Количество заказов	Скидки за каждый дополнительный заказ	Скидки за сверхкритический объем заказов	Отсутствие скидок	
Средний срок погашения дебиторской задолженности	Увеличение срока погашения задолженности, но не выше среднего		Не допускается увеличение срока погашения задолженности	
	без наценки	с наценкой		
Просрочка погашения дебиторской задолженности	Единичная просрочка без штрафных санкций	Штрафные санкции		Отказ в отгрузке до погашения просроченной задолженности

говора в качестве мер применяются, прежде всего, переговоры. Соответственно кредитным условиям для каждого рейтинга должны использоваться следующие условия предоставления товарного кредита, приведенные в таблице 3.

При анализе дебиторской задолженности в ОАО «Леспромхоз» были отобраны пять организаций-дебиторов, существенно увеличивших размер своего долга в декабре 2013 года. Оценка однозначных рейтингов показала, что в ОАО «Леспромхоз» необходимо выстроить следующую стратегию сотрудничества с анализируемыми организациями: 1) рейтинг D: РСУП «Новая нива», ООО «Мауэрлат» – сумма коммерческого кредита не должна превышать 500 млн. руб., однако величина наценки должна быть максимальной; 2) рейтинг C: ОАО «Древ»,

ЗАО «Теста», МПИК-182 – величина коммерческого кредита может быть увеличена до 2000 млн. руб., величина наценки и применение судебных процедур регулируется на усмотрение ОАО «Леспромхоз».

Таким образом, разработанный кредитный рейтинг покупателей позволяет регулировать взаимоотношения между покупателем и продавцом, что впоследствии помогает избегать недисциплинированных покупателей и иметь четкое представление о платежеспособности и ответственности каждого из них.

Литература

1. Половинко, А. Создание системы управления дебиторской задолженностью / А. Половинко // Финансовый директор. – Минск. – 2009. – № 2. – С. 49–52.

АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ПРОДУКЦИИ ВИНОГРАДАРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Яцишин Т.

Национальный Институт Экономических Исследований АН Молдовы, г. Кишинев, Республика Молдова

Колесникова Т.

Национальный Институт Экономических Исследований АН Молдовы, г. Кишинев, Республика Молдова

Виноградарство и виноделие являются основными отраслями молдавской экономики, составляя около 15 % от годового бюджета республики. Общая площадь виноградников составляет 147 тыс. га, в том числе товарные плантации – 113 тыс. га. Около 32 тыс. га были посажены в период с 2002 по 2011 годы. Свыше 95 % находятся в частной собственности. Ежегодный валовой сбор винограда составляет 500–600 тыс. тонн. Виноградарство в Республике Молдова характеризуется большой разновидностью сортов, 90 % из которых являются европейскими.

Государственное управление в области регулирования рынка сельскохозяйственной продукции находится в центре экономической политики страны на протяжении многих лет. В настоящее время не может быть создана эффективная рыночная экономика без активной регулирующей роли государства. Направления государственного регулирования на каждом историческом этапе зависят от многих факторов: уровня развития экономики, ее структуры, степени ее включения в международное разделение труда и т. д. Классический набор экономических целей стран с развитой рыночной экономикой включает такие составляющие, как экономический рост, полная занятость, экономическая эффективность, устойчивое экономическое развитие, справедливое распределение доходов.

Отраслевая структура предусматривает задачи для реализации по двум направлениям: виноградарство и виноделие. *Виноградарство* – это вид сельскохозяйственной деятельности, связанный с товарным производством и оборотом винограда и посадочного материала винограда. *Виноделие* – это вид сельскохозяйственной

деятельности, связанный с товарным производством и оборотом винодельческой продукции, виноматериалов. Организации, занимающиеся данными видами деятельности объединяются в виноградно-винодельческий подкомплекс.

Во всех передовых странах, в которых развито виноделие, существует **Закон о винограде и вине** как основной нормативный акт, регламентирующий общие условия производства в области виноградарства и виноделия.

Первый Закон Республики Молдова **о винограде и вине** был принят еще в 1994 году. Новый Закон о винограде и вине – № 57-XVI от 10 марта 2006 года вступил в силу 19 июля 2006 г. и представляет собой более детальный документ.

Примерно в это же время стали появляться и другие внутренние нормативные акты, а также документы Международной организации винограда и вина. Особое внимание было уделено территориальному разделению республики на виноградно-винодельческие зоны. Это позволило осуществлять правильную закладку плантаций, исходя из специализации региона, обеспечить контроль над качеством произведенного сырья и готовой продукции, что чрезвычайно важно для вин с наименованием по месту происхождения.

Что касается виноградарства, в законопроект были внесены корректировки об условиях производства посадочного материала, который должен выращиваться безвирусным и без бактериального рака. В разделе «Виноделие» была представлена новая классификация вин, регламентированы особенности изготовления вин

с наименованием по месту происхождения, а также некоторые требования к экспорту и импорту виноградно-винодельческой продукции [1].

Главной целью **Программы восстановления и развития виноградарства и виноделия на 2002–2020 гг.** является восстановление и создание современной отрасли по производству виноградно-винодельческих продуктов высокого качества, конкурентоспособных на рынках сбыта и имеющих высокую экономическую эффективность [2].

Главная цель **Программы развития столового виноградарства на 2006–2020 гг.** – увеличение площадей под столовое виноградарство до 25 тыс. га, в том числе 20 тыс. га – в товарных хозяйствах. Необходимо сделать акцент на тех сортах, которые больше всего востребованы на основных рынках сбыта молдавской продукции – в России, Белоруссии, Прибалтике, Польше, Румынии и Украине [3].

По результатам деятельности в последние годы виноградно-винодельческий комплекс стал одним из важнейших производственных секторов, оказывающих значительное влияние на показатели национальной экономики в целом. Необходимость регулирования функционирования данного комплекса обусловлена его важностью для экономики страны.

Литература

1. *Корольков, В.П.* Проблемы формирования, развития и управления региональным агропромышленным комплексом / В.П. Корольков. – Ставрополь : СГСХА, 2005.
2. Программа восстановления и развития виноградарства и виноделия на 2002–2020 гг. // Monitorul Oficial. – № 142. – № 1448. – 17.10.2002.
3. Столовое виноградарство в Молдове: Отличный бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vinmoldova.md/index.php?mod=content&id=2037>

Секция 5. ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В АПК

Аникина Ж.П.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Липницкая В.В.

Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Выход аграрной экономики из кризисного состояния, устойчивое функционирование сельского хозяйства и других сфер АПК, обеспечение конкурентоспособности продукции неразрывно связано с активизацией инновационных процессов.

Мы разделяем мнение отечественных ученых, которые под инновационным процессом в АПК понимают процесс воспроизводства инноваций, охватывающим все его основные стадии и осуществляемый эффективно в интересах потребителей и производителей инновационных продуктов и повышающих международную конкурентоспособность отечественного агропромышленного комплекса [2].

Центральное место в системе управления инновационным процессом занимает финансово-экономический механизм, составной частью которого выступают государственное финансирование и регулирование инновационных процессов.

Анализ показал, что в Беларуси государство намерено финансировать проекты по созданию в НАН Республики Беларусь пилотных инновационных объектов по отработке новейших перспективных технологий, машин и оборудования для АПК. Всего существует 30 таких проектов. Самые крупные из них – проекты «ЖодиноАгроПлемЭлита» по строительству свиноводческого комплекса в д. Рассошное Смолевичского района (29 млрд бел. руб. или 3,3 млн долл.), Института мясомолочной промышленности Научно-практического центра (НПЦ) НАН Беларуси по продовольствию – для технического перевооружения опытно-технологического производства института (30,5 млрд бел. руб. или 3,5 млн долл.) и др.

Кроме того, государство направит денежные средства на реализацию проектов Института рыбного хозяйства, НПЦ НАН Беларуси по животноводству, Института экспериментальной ветеринарии им. С.Н. Вышелеского, Полесского института растениеводства, научно-практических центров НАН Беларуси по механизации сельского хозяйства, а также по картофелеводству и др.

На наш взгляд, действующая система государственной поддержки, как правило, предусматривает направление финансовых средств поставщикам ресурсов, перерабатывающей промышленности и научно-исследовательским

структурам, минуя сельскохозяйственное производство, без учета интересов сельскохозяйственных организаций. При этом степень распространенности инноваций в сельском хозяйстве республики еще незначительна.

Известно, что для широкого распространения инноваций должны быть в наличии не только разработки и инновационные продукты, но и активные их потребители. Сейчас можно констатировать значительное число низкорентабельных предприятий в аграрном секторе экономики Беларуси, что не позволяет поддерживать устойчивый спрос на новые виды оборудования, новые инновационные технологии. И это несмотря на то, что на сегодняшний день в регионах Республики Беларусь в основном используются технологии, соответствующие 3 и 4 технологическим укладам, между тем как основным источником экономического роста является 5 уклад.

По нашему мнению, эффективным вариантом в организации и стимулировании инновационной деятельности в сельском хозяйстве должно стать активное участие государственного капитала на принципах государственно-частного партнерства, которое определяет использование государством механизмов, стимулирующих участие частного бизнеса в развитии инновационных процессов, позволяет объединять ресурсы, распределять прибыли и риски, более эффективно использовать бюджетные средства.

По мнению авторов научных исследований в области государственно-частного партнерства, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом должен быть направлен на достижение общих экономических целей, решение актуальных социально-экономических задач и реализацию общественно значимых проектов путем привлечения дополнительных инвестиций и повышения эффективности бюджетного финансирования.

Как показывает мировой опыт, устойчивое развитие АПК невозможно без системной интеграции научно-технической сферы отрасли, с одной стороны, и собственно агропромышленного производства, с другой. Поэтому в АПК республики за счет инвестиционных средств частного бизнеса необходимо ускорить создание структур, которые будут продвигать инновации от разработчиков к потребителям путем организации консультирования

сельскохозяйственных товаропроизводителей, расширять возможности учреждений науки и образования по созданию коммерческих организаций, осуществляющих коммерциализацию перспективных научно-технических разработок. Тем более что создание таких структур соответствует Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [1].

Литература

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы : утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669. – Дата доступа : 19.02.2014 г.
2. Проблемы устойчивого развития АПК: вопросы теории и методологии / под ред. В.Г. Гусакова. – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2012. – 127 с.

УСИЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ НАЛОГОВ В МЕХАНИЗМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

Барсегян Л.М.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Центральной проблемой для экономики Республики Беларусь является увеличение темпов экономического роста. Решение этой проблемы напрямую зависит от инвестиций. Инвестиции являются определяющим условием проведения в стране структурной перестройки национальной экономики, создания условий для устойчивого экономического роста, основанного на высокотехнологичном производстве и конкурентоспособной продукции.

Одним из способов стимулирования инвестиционной деятельности является реформирование налоговой системы. Законодательством Республики Беларусь предусматривается ряд налоговых льгот и преференций с целью стимулирования инвестиционной активности в стране, введение ускоренной амортизации и механизма переноса убытков на будущие прибыли.

За последние годы значительно сократилось количество уплачиваемых налогов и сборов, постепенно упрощается порядок их взимания. Уровень налогового бремени в республике имеет тенденцию к снижению, но тем не менее по-прежнему остается на достаточно высоком уровне. Сдерживает инвесторов и нестабильность налогового законодательства.

Безусловно, снижение ставки налога на прибыль с 24 % до 18 % положительно влияет на инвестиционную активность, однако необходимо сохранение основной инвестиционно-направленной льготы на финансирование капитальных вложений производственного назначения.

Одним из направлений оживления инвестиционной активности являются меры, направленные на улучшение финансового состояния предприятий путем предоставления отсрочки по погашению задолженности по платежам в бюджет, освобождение их от уплаты пени и штрафов за несвоевременную уплату налогов, что дает возможность предприятиям использовать бюджетные средства на стабилизацию своего финансового положения.

Целесообразно применение регрессивных ставок налога на прибыль. Это будет стимулировать стремление не уменьшать налогооблагаемую базу, а показать ее в

полном объеме. Регрессия ставок привела бы к стимулированию капитальных вложений в научно-технический прогресс. Причем поступления в бюджет не сократятся, поскольку сумму платежей в бюджет определит не столько ставка, сколько величина налогооблагаемой базы. Снижение налоговых ставок должно поощрять выявление хозяйственной деятельности, скрытой в настоящее время в «теневой экономике». Это еще один из существенных элементов накопления и развития капитала.

Снижение налоговой нагрузки на экономику возможно за счет постепенной отмены и снижения ставок косвенных налогов и отчислений в целевые бюджетные и внебюджетные фонды. Однако необходимо учитывать, что стимулирование инвестиций через механизм косвенного налогообложения (применение НДС, акцизов, таможенных пошлин) в меньшей степени влияет на размер собственных средств организаций, по причине их переноса на конечную цену продукции, реализуемой потребителям. Более того, стимулирование инвестиций посредством освобождения от НДС является неэффективным, так как нарушается механизм расчета НДС и увеличивается себестоимость организаций-покупателей льготированной продукции. Пониженную ставку НДС и льготу выгодно применять только к тем предприятиям и видам деятельности, продукция которых ближе всего находится к стадии конечного потребления.

Для развития высокотехнологичного производства и конкурентоспособной продукции эффективными являются отраслевые налоговые льготы, доступные для наиболее инновационно-восприимчивых отраслей экономики, таких как машиностроение, фармацевтическая промышленность и химическая, электроника, информационные технологии и другие. При этом может быть использован опыт применения налогового инвестиционного кредита в Великобритании и США. Например, в Великобритании введен особый налоговый инвестиционный кредит для компаний, занимающихся разработкой вакцин от смертельных заболеваний в размере 50 % от сумм, направляемых на исследования.

Значительный интерес представляет отраслевое распределение налогового кредита в США. Фактически предприятия только пяти отраслей – химической промышленности (включая фармацевтическую), производство электронной техники (включая производство коммуникационной и вычислительной техники), производство средств транспорта (включая производство автомобильной и авиационной техники), а также информационной – привлекли в 2001–2005 гг. около 80 % всего налогового кредита, выделенного правительством США. В тот же период на эти пять наукоемких отраслей пришлось 2/3 вложений частных инвестиций в научные исследования [1].

Следует обеспечить прозрачность расходования аккумулялированных средств инновационных фондов, сти-

мулировать создание таких фондов на добровольной основе.

Эффективность налогового стимулирования инвестиций предполагает создание налоговой системы, способной обеспечить взаимосвязь пополнения государственного бюджета и интереса инвестирования хозяйствующего субъекта. Таким образом, реализация вышеуказанных мероприятий позволит эффективно и надежно решать проблемы активизации инвестиционной деятельности в Беларуси.

Литература

1. Atkinson, R.D. Expanding R&D Tax Credit to Drive Innovation, Competitiveness and Prosperity. The Information Technology and Innovation Foundation. April, 2007. – 629 p.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Бондаренко Н.Н.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Начиная с 2012 года, платежный баланс Республики Беларусь составляется в соответствии с шестым изданием «Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции» [1]. Пересмотр и детализация основных элементов платежного баланса и международной инвестиционной позиции обусловлена глобализацией мирового финансового рынка, а также необходимостью согласования основных финансовых инструментов в рамках мирового хозяйства. Шестое руководство устанавливает обновленные правила составления и представления данных макроэкономических отчетов и их взаимосвязь со смежными статистическими системами, используемыми МВФ, – системой национального счетоводства (СНС), денежно-кредитной статистикой и статистикой государственных финансов [2].

Шестое издание «Руководства» содержит ряд отличительных особенностей построения платежного баланса по сравнению с предыдущим пятым изданием [3].

В пятом издании «Руководства» в текущем счете платежного баланса выделялись четыре классификационных элемента: операции с товарами, с услугами, с доходами и с текущими трансфертами. При этом операции с товарами включали экспорт и импорт: движимых товаров, товаров для переработки, товаров на ремонт, немонетарного золота. Кроме того, отдельно выделялись операции с товарами, приобретаемыми в портах транспортными организациями. В обновленном варианте товары, приобретаемые в портах перевозчиками, не указываются в виде отдельной статьи в составе товаров, а включаются в статью «экспорт/импорт товаров». Товары для переработки перекалфицированы в «услуги по переработке материальных ресурсов, принадлежащих другим сторо-

нам» и включаются в элемент «услуги». Таким образом, компонент «товары» в шестом издании «Руководства» состоит из трех элементов: экспорт и импорт движимых товаров, немонетарного золота, товаров на ремонт.

В пятом издании «Руководства» элемент «товары на ремонт» включали в себя капитальный ремонт, а текущий ремонт относился к услугам текущего счета. В шестом «Руководстве» для отражения и капитального, и текущего ремонта выделен новый вид услуг «услуги по ремонту и техническому обслуживанию, не отнесенные к другим категориям». Также отдельно выделяются услуги в области страхования и пенсионного обеспечения, которые в предыдущем издании были отнесены к другим категориям.

Компоненты текущего счета «доходы» и «текущие трансферты» переименованы соответственно в «первичные доходы» и «вторичные доходы» для достижения согласованности с платежного баланса с СНС.

Второй счет платежного баланса «счет операций с капиталом» включает два элемента: операции с капитальными трансфертами и приобретение/реализацию непроизведенных нефинансовых активов, таких как патенты, ноу-хау, лицензии и т.д. Наибольший удельный вес в капитальных трансфертах традиционно занимали трансферты мигрантов. В новом «Руководстве» все трансферты, связанные с миграцией, исключены из капитальных трансфертов, и, следовательно, из счета операций с капиталом. Кроме того, патенты и авторские права более не считаются непроизведенными активами, относятся к произведенным активам, и поэтому перенесены из капитального счета в текущий счет как «услуги в области НИОКР».

По данным счета текущих операций и счета операций с капиталом в соответствии с требованиями обновленного «Руководства» определяется величина чистого кредитования/чистого заимствования страны, которое представляет собой итог кредитовых и дебетовых проводок по этим счетам.

Существенные изменения коснулись финансового счета платежного баланса. Во-первых, вместо ранее используемых терминов «дебет» и «кредит» введены понятия «чистое приобретение финансовых активов» и «чистое принятие обязательств». Во-вторых, изменения со знаком плюс указывают на увеличение активов и обязательств, а изменения со знаком минус – на их уменьшение (в отличие от пятого издания, в котором увеличение активов регистрировалось со знаком минус, а уменьшение активов – со знаком плюс) [3].

В-третьих, для приведения платежного баланса в соответствие с системой национальных счетов, сальдо финансового счета называется «чистое кредитование/чистое заимствование», которое представляет собой итог чистого приобретения активов за вычетом чистого приобретения обязательств.

В результате принятых нововведений изменилась методология определения элемента «статистическое расхождение». В предыдущей версии «Руководства» величина статистического расхождения определялась (с обратным знаком) как разность между сальдо счета текущих операций и сальдо счета операций с капиталом и финансовых операций. В новой версии статистическое расхождение вычисляются остаточным способом как разницу между чистым кредитованием/чистым заимствованием по данным финансового счета и аналогичной статьей, полученной на основе данных счетов текущих операций и операций с капиталом [3].

Литература

1. Balance of payments and International Investment Position Manual (Draft). – 6th ed. – Statistics Department IMF, December 2008. – 648 с.
2. Петрикова, Е.М. Представление данных платежного баланса и международной инвестиционной позиции в системе макроэкономических показателей страны / Е.М. Петрикова // Финансовый менеджмент. – 2009. – № 5. – С. 80–86.
3. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валютный внешний долг Республики Беларусь (за январь–декабрь 2012 года): НБРБ, 2013. – 183 с.

ФИНАНСОВАЯ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Вахович И.М.

Луцкий национальный технический университет, г. Луцк, Украина

Пушкарчук И.Н.

Луцкий национальный технический университет, г. Луцк, Украина

Развитие отдельных предприятий, экономики регионов или страны в целом может происходить тремя путями: экстенсивным, интенсивным или инновационным. Однако именно инновационный путь развития экономических систем гарантирует им динамическое развитие экономики, социальной и экологических сфер в долгосрочной перспективе. Вместе с тем в рыночной экономике инновации являются одним из наиболее значимых факторов, позволяющих региональной экономике получать конкурентные преимущества. Очевидно, что инновационный путь социально-экономического развития региона нуждается в существенном финансировании, поэтому такой тип развития является прерогативой финансово состоятельных регионов.

Инновации и инновационное развитие региона являются объектом исследований В. Авилова, В. Байнева, Н. Бекетова, Н. Богдан, В. Гринев, А. Дегтярнова, В. Зинченко, А. Золотухиной, С. Илляшенка, Н. Краснокутской, И. Солоновича и других. Весомый вклад в формирование механизмов финансирования инновационного развития регионов внесли ведущие ученые-экономисты: В. Быковский, Ю. Бажал, О. Коробова, М. Коринько, Р. Лукас, Л. Минько, С. Оньшко, Т. Печерская, Р. Харрод, С. Шумская и многие другие. Вместе с тем недостаточ-

но исследованными остаются инструменты обеспечения финансовой состоятельности инновационного развития региона.

Учитывая проведенный теоретический анализ, предлагаем финансовую состоятельность инновационного развития региона рассматривать как способность региона обеспечивать инновационное развитие, основываясь на обеспечении достаточного объема финансовых ресурсов (финансовая достаточность), их оптимального распределения и эффективного использования (финансовая результативность), соблюдая такую структуру источников финансирования, которая будет обеспечивать устойчивое развитие региона в кратко- и долгосрочной перспективе (финансовая самостоятельность).

Исследуя проблематику финансовой состоятельности инновационного развития региона, необходимо определить источники финансового обеспечения и инструменты ее достижения. Обеспечивая инновационное развитие региона необходимо мобилизовать финансовые ресурсы из всех возможных источников. Источниками финансирования инновационного развития региона являются: средства государственного и местных бюджетов; собственные средства специализированных государственных и коммунальных инновационных финансово-кре-

Таблица 1 – Инструменты обеспечения финансовой состоятельности региона

Инструменты обеспечения		
финансовой достаточности	финансовой результативности	финансовой самостоятельности
Трансферты, бюджетные инвестиции, нормы амортизационных отчислений, кредитная ставка, депозитная ставка, пределы централизации бюджетных средств, финансовый резерв предприятий, операции на открытом рынке, денежная эмиссия другие	Налоги, налоговые льготы, налоговые каникулы, отсрочки по уплате налогов, списание задолженности по налогам, ускоренная амортизация, лицензии, квоты, государственные заказы, государственные контракты, пошлины, другие	Трансферты, пределы централизации бюджетных средств, операции на открытом рынке, денежная эмиссия, другие

Таблица 2 – Инструменты обеспечения инновационного развития региона

	Финансовые инструменты-стимуляторы		Финансовые инструменты-дестимуляторы
	прямые	косвенные	
макроуровень	Государственные инновационные программы и целевые проекты, государственные заказы, государственные контракты, гранты, госкредиты, страхование рисков, государственные гарантии коммерческим банкам, другие	Налоговая, амортизационная, антимонопольная, патентная, внешнеторговая политики, поддержка малого бизнеса, другие	Ограничение или запрещение использования иностранных инвестиций в определенные отрасли или объекты инновационной деятельности, государственные санкции за выпуск устаревшей продукции, другие
микроуровень	Повышение уровня заработной платы, установление надбавок и премий, предоставление различных льгот, формирования поощрения, другие	Предоставление научной самостоятельности исследователям, поощрения новаторской инициативы, профессиональный рост, формирование общественного мнения, обеспечение максимально благоприятной среды для научного поиска, другие	Уменьшение заработной платы, перевод работника на низшую должность, лишение льгот, другие

дитных учреждений, создаваемых для осуществления финансовой поддержки государственных и местных инновационных программ; собственные или заимствованные средства субъектов инновационной деятельности; инвестиции любых физических и юридических лиц; другие источники, не запрещенные законодательством страны.

Обеспечение финансовой состоятельности инновационного развития региона требует использования комплекса инструментов направленных на: 1) достижение финансовой достаточности, результативности и самостоятельности региона – инструменты обеспечения финансовой состоятельности региона (табл. 1); 2) активизацию инновационной активности региона – инструменты обеспечения инновационного развития региона (табл. 2).

Совокупность указанных инструментов регулируют потоки финансовых ресурсов субъектов финансово-экономических отношений региона, стимулируя или сдерживая их деятельность. Комплексное использование представленных инструментов обусловит формирование достаточного объема финансового потенциала региона и его эффективное использование при обеспечении инновационного развития региона.

Обоснованность, действенность и надежность инструментов обеспечения финансовой состоятельности инновационного развития региона определяется достаточным финансированием такого регионального развития, самостоятельностью в этих процессах региона и эффективным использованием финансовых ресурсов.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Везубова Т.А.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Сложность экономической ситуации на мировом пространстве, относительная слабость национального страхового рынка предопределяет для большинства страховых компаний Республики Беларусь выбор умеренной формы финансовой стратегии, базирующейся на постепенном развитии страхового сектора, повышении

качества его услуг, расширения их ассортимента и усиления мотивации их приобретения, а также совершенствования управленческих действий. Успешное решение соответствующих проблем во многом зависит от главной цели финансовой стратегии. Основная цель финансовой стратегии соподчинена главной цели развития любой

организации на установленную перспективу и направлена на финансовое обеспечение намечаемых стратегических задач. Таким образом, ее однозначная формулировка зависит не только от выбора цели общей стратегии развития страховых компаний, но и от определения позиции страховщика на страховом рынке, мощности его финансового потенциала и результатов его использования. Соответственно, главная цель финансовой стратегии должна отражать, прежде всего, финансовые возможности субъекта, активность влияния используемых экономических инструментов на непрерывное и результативное функционирование организации в длительной перспективе.

Обзор современной экономической литературы свидетельствует о том, что вопросы определения главной цели и задач финансовой стратегии на микроуровне по-прежнему находятся в центре внимания многих ученых. Необходимо признать, что общий смысл предлагаемых дефиниций главной цели финансовой стратегии является правильным с точки зрения ее места в функционировании субъекта хозяйствования в перспективе. Однако неоднозначной остается сама формулировка главной цели финансовой стратегии предприятия. Во многих случаях в трудах ученых ее понятие отражает не сущностный характер и приоритетное назначение ее в качестве долгосрочной финансовой программы, а более конкретные задачи или объекты прогнозируемых параметров финансовой деятельности.

Так, Мамедов А.О. предложил целую схему целей финансовой стратегии транснациональной корпорации, среди которых «обеспечение финансовыми ресурсами реализации конкурентных преимуществ ТНК, концентрация производства капитала, максимизация рыночной стоимости ТНК» [1, с. 245].

В учебнике «Стратегические финансы» под общ. ред. Е.В. Семенковой при разработке финансовой стратегии особо не выделяется главная цель, а указывается лишь на то, что финансовая стратегия «охватывает все основные направления развития финансов компании путем формирования специфических финансовых целей долгосрочного развития бизнеса» [2, с. 29].

Глубже и более широко рассмотрены теоретические аспекты финансовой стратегии предприятия в работах А.И. Бланка. Автор правомерно подчеркивает, что главная стратегическая цель финансовой деятельности неразрывно связана с основной целью развития предприятия и реализуется в ней единым комплексом. И далее ученый посвящает целый параграф обоснованию главной стратегической цели финансовой деятельности предприятия. На наш взгляд, он рассматривает не основную цель финансовой стратегии, а перечисляет разные модели целевой функции предприятия, такие как «максимизации прибыли; минимизации транзакционных издержек; максимизации объема продаж; максимизации темпов роста предприятия; обеспечения конкурентных преимуществ; максимизации добавленной стоимости; максимизации рыночной стоимости предприятия» [3, с. 123].

В другом параграфе И.А. Бланк предлагает классификацию целей не стратегии, а финансовой деятельности, подчеркивая, что «главная стратегическая цель финан-

совой деятельности тождественна главной цели финансового менеджмента» [3, с. 139].

Такой подход к характеристике множества целей по существу представляет собой краткое описание стратегических задач развития предприятия, а не его финансовой стратегии. В данном случае понятие главной цели финансовой стратегии подменяется совокупностью множества задач, среди которых не находит отражения приоритетное назначение долгосрочной финансовой программы.

На наш взгляд, главная цель финансовой стратегии, которая подчинена корпоративной стратегии развития любой организации, должна отражать специфику и назначение финансов в решении именно этих общих задач. Поэтому правомерно понятие главной цели финансовой стратегии предприятия рассматривать как систему научного обоснования оптимального объема и структуры финансового обеспечения непрерывного и результативного выполнения его стратегических задач. Термин «главная цель финансовой стратегии» следует считать интегральным, общим для всех страховых организаций. Это не исключает установления соподчиненных ей конкретных задач на отдельных участках финансовой деятельности в зависимости от характера и направления корпоративного развития. Соответственно, на основе определения реалий внешней и внутренней экономической ситуации, дифференцированности объектов прогнозирования следует использовать разные методы и инструменты оптимизации объема и структуры финансового обеспечения развития соответствующего субъекта хозяйствования.

Литература

1. Мамедов, А.О. Международный финансовый менеджмент в условиях глобального финансового рынка / А.О. Мамедов ; под ред. проф. В.А. Слепова. – М. : Магистр, 2007. – 300 с.
2. Стратегические финансы : Междисциплинарный проектный метод обучения : учебник ; под общ.ред. Е.В. Семенковой. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. – 728 с.
3. Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, 2006. – 520 с.

Процесс формирования финансового результата деятельности страховой организации имеет ряд принципиальных особенностей, отличающих его от других отраслей экономики. Одной из таких особенностей является признание изменения страховых резервов и изменения доли перестраховщиков в страховых резервах доходами (расходами) страховых организаций. С формальной точки зрения, как верно отметила Т.А. Плахова, изменения страховых резервов не могут быть признаны доходами или расходами [1, с. 93]. Аналогичное замечание имеет место и в отношении признания доходами (расходами) страховщика изменения доли перестраховщиков в страховых резервах. Основой такого утверждения является характеристика денежных потоков, опосредующих изменение данных показателей, выявляющая логическое противоречие признания доходами тех сумм, которые были отнесены на себестоимость страховых услуг. Однако специфика страховой деятельности обуславливает необходимость такого подхода в организации финансов страховых компаний. С одной стороны, объективная необходимость существующей методики, с другой – отсутствие четких механизмов регулирования процесса признания изменения страховых резервов и изменения доли перестраховщиков в страховых резервах доходами (расходами) страховых организаций является одной из проблем, требующих решения.

Термин «технические резервы» обозначает резервы, создание которых обусловлено требованиями техники проведения страховых операций. Размер страховых резервов находится в постоянной динамике, т.е. они то увеличиваются (начисляются), то уменьшаются (высвобождаются). Объем сформированных страховых резервов должен быть достаточным для своевременного и полного выполнения обязательств по договорам страхования, со-страхования и перестрахования [2]. Прогнозная величина страховых резервов закладывается при формировании нетто-тарифа по каждому виду страхования. Основными факторами, которые оказывают влияние на величину нетто-тарифа, являются: вероятность наступления страхового события, планируемые размер страховой ответственности и уровень охвата объектов страхования.

Согласно Инструкции об особенностях бухгалтерского учета доходов и расходов страховыми организациями, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 11.01.2010 № 2 (в ред. пост. № 76 от 18.12.2012) результат изменения страховых резервов (в сторону уменьшения) и результат изменения доли перестраховщиков в страховых резервах (в сторону увеличения) признаются доходами, а результат изменения страховых резервов (в сторону увеличения) и результат изменения доли перестраховщиков в страховых резервах (в сторону уменьшения) – расходами. Страховые организации, занимающиеся страхованием иным, чем страхование жизни, формируют три группы резервов: резерв премий (резерв незаработанной премии); резервы убытков (резерв заявленных, но неурегулированных убытков; резерв

произошедших, но незаявленных убытков); другие технические (стабилизационные) резервы. Результат изменения страховых резервов или доли перестраховщиков отражается отдельно по каждому виду резерва.

Существующая методика признания сумм изменения страховых резервов и доли перестраховщиков в страховых резервах доходами (расходами) дают возможность финансового маневрирования посредством как минимум двух инструментов: занижать размер нетто-тарифа для практической реализации ценовой конкуренции с гарантированным возмещением затрат; использовать страховые резервы как дополнительный источник формирования собственных финансовых ресурсов (признание изменения страховых резервов в сторону уменьшения доходами, трансформирует часть страховых резервов из группы «привлеченные финансовые ресурсы» в группу «собственные финансовые ресурсы»). Кроме этого, возможность такого перераспределения финансовых ресурсов может быть использована руководством страховой организации с целью краткосрочного (на определенную дату) выполнения рекомендуемых показателей, характеризующие финансовую устойчивость страховщика.

Что касается изменения доли перестраховщиков в страховых резервах, то нормативные документы содержат лишь общие рекомендации по данному вопросу. Размеры собственного удержания цедента и доли перестраховщиков в страховых резервах определяются перестрахователем самостоятельно на основе соглашения с перестраховщиком, тем самым предоставляя различные варианты организации и управления финансами страховой компании.

Итак, с одной стороны, страховая организация должна сформировать достаточную сумму страховых резервов для выполнения своих обязательств, с другой – возможность признания сумм изменения страховых резервов и доли перестраховщиков в страховых резервах доходами (расходами) позволяет страховой компании в рамках действующего законодательства осуществлять маневрирование финансовыми ресурсами для выполнения краткосрочных или долгосрочных целей. В этой связи требуют решения два вопроса: балансировка данных процессов с целью оптимизации прибыли; создание финансового механизма, защищающего страхователя от чрезмерной финансовой нагрузки (неоправданного завышения размера страхового тарифа).

Литература

1. Плахова, Т.А. Учет страховых операций : учеб. пособие / Т.А. Плахова. – М. : Финансовый ун-т, 2010. – 136 с.
2. Положение о страховой деятельности в Республике Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 530 // Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=p30600530&p2={NRPA}>. – Дата доступа : 16.01.2014.

Конец XX века ознаменовал трансформацию человеческого сознания в сторону переосмысления необходимости движения общества по доминантам устойчивости, в основе которых лежит задача сохранения баланса экономической, экологической и социальной составляющих развития. Однако остаются открытыми вопросы, связанные с источниками и механизмами финансового обеспечения этих сфер.

Среди основных международных механизмов финансирования устойчивого развития можно выделить следующие:

1) мобилизация международных ресурсов – предусматривает:

– активизацию внешних потоков частного капитала (прямых иностранных инвестиций), направленных в создание и развитие инфраструктурных объектов страны. При этом важное значение для привлечения и использования долгосрочного капитала имеют благоприятные условия для предпринимательской деятельности, реальное партнерское сотрудничество между государственным и частным секторами [1];

– официальную помощь доноров – т. н. официальную помощь в целях развития (ОПР), особенно для стран с невысоким потенциалом для привлечения прямых частных инвестиций. Крупнейшими странами-донорами являются США, Великобритания, Франция, Германия, Япония, Китай, Австралия. Для многих стран (в Африке, наименее развитых стран, малых островных государств) этот источник внешнего финансирования играет решающую роль в достижении целей и целевых показателей, определенных в Декларации тысячелетия [2], и других согласованных на международной основе показателей. Поэтому развитые страны имеют указанные финансовые обязательства в размере 0,7 % валового национального продукта;

– финансирование со стороны международных финансовых учреждений – Глобального экологического фонда (им на совместной основе управляют Всемирный банк, ПРООН и ЮНЕП и дополнительные средства которого, предоставляемые на безвозмездных и льготных условиях, призваны принести экологические выгоды общемирового значения), Международной ассоциации развития, региональных и субрегиональных банков развития и т. п.

2) высвобождение средств – осуществляется списанием непомерных долгов развивающихся стран, а также сокращение расходов государственных бюджетов. Инициатива относительно долга бедных стран с крупной задолженностью охватывает 41 страну, в т. ч. 33 в Африке, 5 – в Латинской Америке и Карибском бассейне и 3 – в Азии.

3) налоговые поступления – реализуются путем введения новых небольших целевых налогов (например, налог Тобина на операции по обмену валют в размере 0,1-0,25 % , налог на пользование Интернетом в размере один цент и т.д.) и осуществление мероприятий международного сотрудничества по предотвращению двойного налогообложения в отношениях между странами.

4) институционально-организационные мероприятия – направлены на нахождение прагматических путей дальнейшего расширения эффективного участия развивающихся стран и стран с переходной экономикой в международных диалогах и процессах принятия решений. При этом возможны:

– организация региональных встреч доноров, направленных на оказание поддержки в реализации регионального плана действий, где рассматриваются вопросы создания механизма регионального финансирования в форме трастового фонда, мобилизации прямых иностранных инвестиций и передачи технологий, увеличение финансирования трансграничных экологических проектов и т. д.;

– создание регионального экологического фонда для финансирования проектов при поддержке ПРООН, ЮНЕП и других организаций относительно важных для регионов проектов, касающихся вопросов трансграничных проблем, бедности, качества окружающей среды, здоровья человека и т.п.;

– создание «общего фонда по устойчивому развитию» в каждой стране-реципиенте, которым могут совместно управлять представители донорских, правительственных и местных организаций;

– создание новых финансовых механизмов путем принятия соответствующих экономических инструментов, включая сбор и распространение информации в странах об этих инструментах; возврат к вопросу финансирования, включая побуждение доноров выполнять свои обязательства по выполнению целей ООН по оказанию помощи странам, имеющим большие долги, путем снижения долга и ликвидации бедности;

– побуждение основных доноров действовать оперативно по созданию стратегических эффективно действующих альянсов и т.п.

5) альтернативные меры – предусматривают обмен экологическими знаниями, предотвращения финансовых кризисов и передачу экологически чистых технологий. Очень важным является инвестирование в образование, науку и профессиональную подготовку, а также внедрение нововведений в информационные технологии.

Таким образом, рациональное использование рассмотренных механизмов финансового обеспечения будет способствовать устойчивому развитию стран и их регионов.

Литература

1. Монтеррейский консенсус Международной конференции по финансированию развития: принят Международной конференцией по финансированию развития 18–22 марта 2002 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.un.org/russian/conferen/ffd/
2. Програма дій «Порядок денний на XXI століття»: ухвалена конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (Саміт «Планета Земля», 1992 р.): пер. з англ. – 2-ге вид. – К. : Інтелсфера, 2000. – 360 с.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Гляцевич Ж.П.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Сакович А.И.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

На рубеже XXI века многие страны избрали инновационный путь развития. Умение генерировать новые знания, быстро трансформировать их в новые разработки, товары и услуги становится сегодня решающим условием экономического развития, международной конкурентоспособности бизнеса и национальной экономики в целом. Не осталась в стороне от этого процесса и Беларусь.

Согласно международным рейтингам, Республика Беларусь по индексу знаний в последние годы поднялась с 52-го на 45-е место, а по индексу экономики знаний переместилась с 73-го на 59-е место. По количеству заявок на изобретения в расчете на 1 млрд долларов ВВП Беларусь занимает 6-е место в мире. Фонд информационных технологий и инноваций (Information Technology and Innovation Foundation – ITIF) опубликовал рейтинг 40 стран и регионов мира по развитию инноваций, где Республика Беларусь заняла 27-е место.

В большинстве областей экономики инновации внедряются весьма активно. Вместе с тем следует отметить, что в 2012 году не выполнены прогнозные показатели по удельному весу отгруженной инновационной продукции в таких сферах, как металлургия, деревообработка, текстильное, швейное и химическое производства. Не выполнены запланированные темпы роста наукоемкости ВВП: по планам предыдущего пятилетия они должны были составить 1,4–1,8 % ВВП, а фактически не превысили критического уровня 1 % (2011 г. – 0,76 %); сократилась доля расходов республиканского бюджета на научные исследования: в 2007 г. она составляла 0,35 %, в 2012 г. – 0,27 %.

Сдерживающих инновационную деятельность факторов достаточно много: нехватка высококвалифицированных кадров в области управления инновационной деятельностью; значительный коммерческий риск инвестирования инновационной сферы; высокая стоимость нововведений; недостаточность собственных финансовых средств у предприятий на внедрение новых технологий, отсутствие инвестиций и ограниченные возможности бюджетной поддержки; длительный срок окупаемости инноваций; узкий рынок высокотехнологичных продуктов в республике; отсутствие эффективной связи науки с производством и действенных механизмов доведения научно-технической продукции до уровня товара; недостаток информации о новых технологиях, о рынках сбыта новой продукции; неразвитость инновационной инфраструктуры и др.

Для Беларуси формирование и развитие инновационной экономики является актуальным и имеет важное стратегическое значение. Принята и реализуется Государственная программа инновационного развития на 2011–2015 гг. (ГПИР-2015), целью которой является формирование новой технологической базы, повышение конкурентоспособности продукции на внешних рынках. Реализация ГПИР-2015 обеспечит формирование инсти-

туциональной среды и создание благоприятного инновационного климата, как на уровне фирм, так и на уровне отраслей и рыночных институтов.

Современное состояние национальной инновационной системы (НИС) обуславливает необходимость государственной поддержки инновационной деятельности, финансирования высокотехнологичных производств и оценки их эффективности.

Предполагаются два варианта финансирования особо важных инновационных проектов. Согласно первому варианту, 15 % от общей стоимости проекта будет финансироваться из инновационных фондов, которые формируются за счет отчислений в размере 10 % от прибыли и перечисляются предприятиями, входящими в систему соответствующих министерств и исполнительных комитетов. Кредитная линия составит 85 %, а проценты по кредиту будут полностью компенсироваться из республиканского бюджета. Второй вариант предполагает 100 % финансирование из инновационных фондов.

В развитых странах ускорению внедрения инноваций помогает механизм государственно-частного партнерства. В нашей республике уже сейчас несколько десятков проектов реализуются частными инвесторами совместно с государством. Механизм государственно-частного партнерства применим во многих отраслях и открывает новые направления вложения инвестиций для инвесторов, способствует их привлечению к решению задач, которые сегодня государство вынуждено решать самостоятельно. Следует также отметить, что крупные инновационные проекты сложно реализовать без участия иностранных инвесторов.

Важное значение для оценки результатов инновационной деятельности компаний и фирм в западных странах придается достижению высокой наукоемкости продукции, которая определяется как отношение научных расходов к объему продаж. При этом наукоемкие компании получают налоговые скидки по доходам, направляемые на финансирование научных исследований. Создание инноваций в компаниях и фирмах, в том числе за счет объединения научной и промышленной деятельности, считается главным фактором конкурентоспособности страны.

Для развития инновационной экономики в Беларуси необходимо увеличивать расходы на разработку, подготовку и освоение новых видов наукоемкой и высокотехнологичной продукции; совершенствовать систему финансирования научной, научно-технической и инновационной деятельности с использованием новых финансовых механизмов (фондовых, кредитных, страховых, венчурных), а также правовые основы ее функционирования.

Проведение предприятиями научно-исследовательских работ требует разработки системы страхования рисков. Предполагается, что эта система будет реализована в форме резервирования небольших процентов в государственном бюджете.

НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ КАК ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Груша А.В.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Формирование эффективной инновационной системы является одной из приоритетных задач в соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. Целью инновационного развития национальной экономики Республики Беларусь в 2011–2015 годах является формирование новой технологической базы, обеспечивающей высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь на внешних рынках [1].

Стимулирование инновационной деятельности может осуществляться прямыми методами (посредством непосредственного финансирования исследований, разработок и инновационных проектов из бюджетных средств) и косвенными методами, в частности через налоговое стимулирование.

Обращаясь к налоговой политике на национальном уровне можно отметить, что стимулирующая налоговая политика, приводящая к снижению налоговых ставок введению налоговых льгот, при некоторых условиях должна приводить к росту совокупного спроса, увеличению предложения труда, снижению затрат предприятий на рабочую силу, увеличению инвестиционного спроса. В то же время снижение налоговых поступлений в бюджет при неизменности государственных расходов может привести к появлению (увеличению) государственного дефицита, который может быть профинансирован как за счет наращивания государственного долга, так и за счет эмиссии. В первом случае это может привести к росту процентных ставок и, в результате, к сокращению инвестиций и затруднению экономического роста. Во втором случае вызовет инфляцию, неопределенность динамики валютного курса, что окажет негативные последствия на долгосрочный экономический рост.

Несмотря на неоднозначность налогового стимулирования инновационной деятельности, данный инструмент активно используется при реализации инновационной политики, в особенности развивающимися странами, в том числе и в Республике Беларусь.

Одним из используемых в международной практике видов налогового стимулирования является предоставление налоговых каникул, под которыми понимается установленный законодательством срок, в течение которого налоговые резиденты освобождаются от уплаты определенного вида налога. Налоговые каникулы имеют очевидное преимущество перед другими видами налогового стимулирования с точки зрения простоты применения. Они легко контролируются налоговыми органами страны.

Налоговые каникулы могут быть представлены в виде полного освобождения от налога на прибыль (или других видов налогов), понижении ставки налога, или комбинации двух представленных выше методов (например, 3 года освобождения от уплаты налога, а затем 5 лет понижение ставки на 50 %). Сокращение или понижение ставки налога предоставляется на ограниченный срок.

Вместе с тем существует множество споров об эффективности данной меры. Например, А. Иссон утверждал, что большинство инвестиций, привлеченных за счет налоговых каникул, принесли лишь ограниченные выгоды. Более того, налоговые каникулы были подвергнуты критике и представлены в качестве инструмента уклонения от уплаты налогов и трансфертного ценообразования, что пагубно сказывается не только на принимающей стране, но и стране-доноре инвестиций. Таким образом, несмотря на свою популярность, налоговые каникулы не являются эффективным инструментом налогового стимулирования.

В Республике Беларусь налоговые каникулы применяются в качестве инструмента стимулирование инновационной деятельности. Ярким примером является Парк высоких технологий.

Белорусский Парк высоких технологий (ПВТ) был создан в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь № 12 от 22 сентября 2005 г. Целью его появления стало создание благоприятных условий для повышения конкурентоспособности отраслей отечественной экономики, основанных на новых и высоких технологиях.

На 15-летний срок действия специального правового режима резиденты ПВТ полностью освобождены от уплаты налога на прибыль, налога на добавленную стоимость (НДС), налога на недвижимость, а также от уплаты налогов, сборов и внесения иных платежей в республиканский бюджет, государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды. Резиденты Парка могут свободно осуществлять выплаты (передачу) дивидендов их учредителям, включая перечисление денежных средств нерезиденту Республики Беларусь, зарегистрированному в оффшорной зоне. Доходы, полученные физическими лицами от резидентов Парка, облагаются по фиксированной ставке 9 % и не включаются в совокупный годовой доход [2].

Подводя итоги, можно отметить, что на примере Парка высоких технологий налоговое стимулирование инновационной деятельности нашло свое применение в государственной политике Республики Беларусь.

Литература

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.government.by/upload/docs/file5a5cae06fafa4b28.PDF>. – Дата доступа : 27.02.2014.
2. Портал информационной поддержки экспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://export.by>. – Дата доступа : 27.02.2014.
3. Alex Easson, Eric M. Zolt. Tax Incentives [Electronic resource]. – Mode of access : <http://siteresources.worldbank.org/INTTPA/Resources/EassonZoltPaper.pdf>.

С развитием рыночных отношений, усилением конкуренции произошли качественные изменения в белорусской экономике, что привело к новым формам ведения бизнеса в Республике Беларусь. Одним из таких направлений является логистика.

В настоящее время логистика как отдельная составляющая управления предприятием распространена во многих отраслях развитых и развивающихся странах. До настоящего времени так и не сложилось четкого определения этого понятия, которое бы полностью охватывало все аспекты данного явления.

Совет по управлению логистикой определяет это понятие как экономически эффективное планирование и контроль за сырьем, запасами, готовой продукцией и информационными потоками в процессе движения товара из места происхождения до места потребления с целью выполнения требований клиента [1].

В современных условиях это определение имеет ряд недостатков. Во-первых, создается представление о том, что речь идет только о материальном и товарном потоке. Но это не совсем так. Экономическая политика Республики Беларусь направлена на увеличение доли услуг в структуре ВВП. В настоящее время в стране появляются «новые» предприятия, такие как венчурные, франчайзинговые, лизинговые, логистические и др. Все они предлагают различные виды услуг на рынке и сталкиваются с теми же проблемами логистики, что и предприятия-производители товаров. Во-вторых, логистика включает в себя такие процессы, как контроль за производственными запасами (пока они проходят через все звенья производства), графиком производства и другими операциями.

Главной задачей логистики является то, что при помощи наиболее эффективных методов (соотношения уровня обслуживания и затрат) доставить нужные товары и услуги необходимого качества в нужное место и в кратчайшие сроки потребителю. Следовательно, действия и мероприятия, образующие логистику предпринимательской деятельности, на каждом конкретно взятом предприятии разнятся. Они зависят от структуры предприятия, от понимания роли логистики руководством предприятия, взглядов каждого специалиста, работающего в данной области.

Достаточно просто оценить значение логистики на производственном предприятии, где перемещается и хранится сырье и готовая продукция. В сфере обслуживания логистика может открыть много неиспользованных возможностей. Во многих странах в обслуживающей сфере задействовано 70 % и более работающих. Если бы в этой области логистические методы могли использоваться хотя бы на половину размера от объемов логистики в производстве, то и даже тогда выгода бы значительных размеров. В сфере обслуживания главная задача логистики состоит в том, чтобы придать неосязаемой услуге

осязаемость. Поэтому в сфере услуг необходимо тщательно анализировать затраты, связанные с оказанием конкретной услуги.

Как и у каждой функциональной сферы у логистики предпринимательской деятельности определены цели и задачи, направленные на достижение общей цели предприятия. С точки зрения владельца бизнеса логистика имеет два измерения: влияние на уровень доходов и логические издержки. Идеальной могла бы считаться такая логическая система, которая была в состоянии максимально точно определить, насколько увеличатся доходы при использовании той или иной модели снабжения и доставки товара, каков наиболее оптимальный стандарт обслуживания клиентов в соотношении с доставкой товара, услуги и т.д. Так как существует возможность прогнозирования объемов продаж, то должна существовать возможность и прогноза объема доходов после реорганизации логической системы [2].

Из всего вышеизложенного следует, что главной целью логистики является создание доходов, объем которых превышает объем расходов (инвестиций и т.д.), необходимых для функционирования этой системы. Главной составляющей дохода предприятия сферы услуг является такое обслуживание клиентов, при котором у клиента создается впечатление удовлетворенности от удачной сделки и, следовательно, такой клиент всегда возвращается.

Литература

1. *Сумец, А.М.* Логистика : учеб. пособие / А.М. Сумец. – К. : Хай-Тек Пресс, 2008. – 320с.
2. *Пономаренко, В.С.* Логістичний менеджмент : підручник / В.С. Пономаренко, К.М. Таньков, Т.І. Лепейко ; за ред. д-ра екон. наук проф. В. С. Пономаренка. – Харків : ІНЖЕК, 2010. – 482 с.
3. *Основы логистики : учебное пособие по специальности «Менеджмент организации» / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. – М. : КноРус, 2010. – 575 с.*

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: СПЕЦИФИКА БЕЛОРУССКОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ

Зеленкевич М.Л.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Существующие теоретические концепции взаимосвязи стратегии долгосрочного развития белорусской экономики и финансового сектора недостаточно разработаны. Финансовый сектор и реальная экономика не рассматриваются как единый комплекс, в котором финансовый сектор играет важную роль. Результатом политики того, что динамика краткосрочных макроэкономических показателей приоритетна по сравнению с долгосрочными целями, является слабая связь между показателями объема и эффективности финансовой системы государства и показателями экономического роста.

Тип финансовой системы, который сложился в 1990-е годы в странах с трансформируемой экономикой, определялся двумя факторами: моделью приватизации и степенью концентрации банковской системы. Несмотря на то, что в большинстве этих стран была проведена быстрая широкомасштабная приватизация, невозможно было сформировать финансовую систему, основанную на рынке ценных бумаг, поскольку банковские системы оказались высококонцентрированными [1, 2]. Большинство экономистов отмечают, что для стран с формирующимся рынком больше подходит финансовая система, основанная на банках, а не на фондовом рынке, и что именно такой тип системы сформировался в большинстве стран Центральной и Восточной Европы и СНГ. Финансовую систему Беларуси, например, можно охарактеризовать как полностью банковскую.

Важным аспектом анализа является выработка представлений о влиянии масштаба и структуры финансовой системы на экономическое развитие, которое можно составить на базе индикаторов финансовой глубины. Данные показатели являются относительными величинами, демонстрирующими удельный вес того или иного структурного элемента относительно ВВП или финансового индикатора. Некоторые из данных показателей для Беларуси представлены в таблице.

Анализируя белорусский финансовый сектор с позиции характеристик финансовой системы, можно отметить, что уровень финансового посредничества в Беларуси является довольно низким, а доступ к финансированию остается ограниченным. В данном случае

развитие финансового сектора и его влияние на экономический рост может быть оценено исключительно показателями развития банковской системы.

Динамика развития институтов финансового посредничества в странах с формирующимся рынком, в том числе и в Беларуси, показывает, что основными являются проблемы, связанные с несовершенством основополагающих институтов рыночной экономики. С другой стороны, недостаточное развитие финансового сектора является преградой на пути качественного развития рыночных институтов. Складывается парадокс: пока основные институты рыночной экономики, а также финансовый сектор не сформируются в полной мере, невозможно говорить о серьезной интеграции этих стран в мировую экономику и финансовую систему. С другой стороны, с позиции мирового экономического развития, эти страны могут сыграть существенную роль для самой мировой экономики в плане стратегического развития.

Исходя из вышеизложенного, экономическая политика Беларуси должна быть направлена на ускорение интеграционных процессов, в том числе как на глобальном, так и региональном уровнях, например, в рамках евразийского пространства и СНГ. С этой точки зрения, роль финансового сектора не оценена по достоинству. В современном мире система финансового посредничества, которая превратилась в самостоятельную часть реальной экономики, сама по себе может стать провайдером качественного развития институтов регулирования рыночной экономики и, в свою очередь, международной и региональной интеграции.

Таким образом, в современных условиях экономического развития важно рассматривать финансовую систему страны в качестве инструмента динамичных изменений национальной и мировой экономики, а не только как средство ее обслуживания.

Литература

1. Банковские системы стран СНГ. – 2012. Аналитический обзор. – Режим доступа : http://vid1.rian.ru/ig/ratings/CIS_2012.pdf
2. Банковские системы стран СНГ: разные перспективы, но общие риски // Standard&Poor's. 2005. – Режим доступа : <http://www.eabr.org>.

Таблица – Показатели финансового развития Беларуси

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Активы банков, млрд.руб., % к ВВП	11926,3 23,9	16346,8 25,1	23195,7 29,3	34217,0 35,2	51164,1 39,4	73043,1 53,1	98347,1 59,8	182000,3 61,2	287051,1 54,4
Банковский капитал, млрд. руб., % к активам	2250,9 18,9	3165,3 19,4	4156,8 17,9	5504,8 16,1	7227,7 14,1	12663,4 17,3	14533,7 14,8	20075,9 11,0	43249,5 15,1
Кредиты банков экономике, млрд. руб., % к ВВП	7101,2 14,2	10474,0 16,1	15366,5 19,4	23775,1 24,5	35981,6 27,7	54202,2 39,4	73215,1 44,5	116259,9 39,1	171102,8 32,4
Денежная масса M2, млрд. руб., % к ВВП	4181,0 8,4	6564,6 10,1	10308,0 13,0	12999,4 13,4	18506,4 14,3	17817,5 13,0	22901,7 13,9	33008,8 11,1	55389,9 10,5
Справочно: ВВП, млрд. руб.	49992	65067	79267	97165	129791	137442	164476	297158	527385

Источник: составлено по данным Национального банка Республики Беларусь

IMPEDIMENTS OF CREDITING THE REPUBLIC OF MOLDOVA REAL ECONOMY

Clichici D V.

*National Institute for Economic Research, Chisinau,
Republic of Moldova*

The performances of the intermediation function of commercial banks' is given by banks' ability to channel the available financial resources to potential borrowers and to "facilitate the performance of an economy" [1, p. 8]. A soundness banking system is considered to be „an important driver of future GDP growth” [2, p. 2]. Access to finance of real economy is a key facilitator of economic growth and competitiveness [3, p. 1]. Most enterprises need access to finance at a reasonable cost in order to invest in equipment and other assets that will help them improve their productivity, finance short-term needs throughout the business cycle.

This banks' ability depends on a number of factors, both related to the supply side of credit, as well as the demand for loans. In terms of the supply of credit, lending capacity is significantly influenced by availability of funds and prudential policies of the central bank, which determines the amount, maturity and cost of financial resources attracted. In terms of the demand of credits, lending capacity depends on the creditworthiness and the eligibility of potential borrowers and their absorption capacity of these resources.

In Moldova access to finance continues to be identified as one of the most pressing issues for innovative development of enterprises. Available surveys suggest that access to finance in the Republic of Moldova continues to be limited, being the fourth most problematic factors for doing business after corruption, policy instability, and inefficient government bureaucracy [4, p. 258]. Businesses still remain to be dependent on funding sources such as retained earnings and bank loans. The main underlined *impediments on real economy's access to bank loans* are:

1. The availability of long-term financial resources to finance capital investments remains limited, only 17,16 per cent of all deposits have the maturity more than 1 year, while the most requested loans are those with maturity greater than one year – 74,9 per cent (fig. 1). The main sources of long-term lending (for periods longer than 3 years) in the domestic banking system remain the equity capital and external sources of credit offered by international financial institutions.

2. High requirements related to the amount of collateral up to 200 percent of the loan amount in banks, which particularly affects smaller and new enterprises that do not yet have collateral to pledge.

3. Relatively high funding costs, which make credits difficult to be afforded, given inconsistent enterprise profitability and the volatile economic situation.

Moldovan banks have a strong preference for maintaining liquidity. However, the intermediation function of Moldovan commercial banks is undermined. Although the level of liquidity in the system is one of the largest in the region (fig. 2) they are very cautious in granting loans.

Banks' ability to channel the available financial resources to potential borrowers depends on the creditworthiness and

ПРЕПЯТСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Кликич Д.В.

Национальный институт экономических исследований, г. Кишинев, Республика Молдова

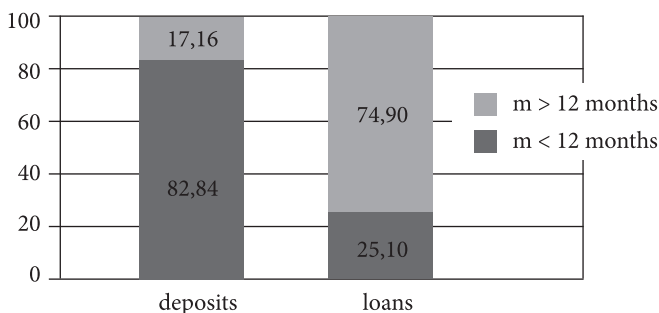


Fig.1 – Maturity structure of deposits and loans granted by banks of the Republic of Moldova , %, June 2013

Source: compiled by the author based on National Bank of Moldova data base www.bnm.md

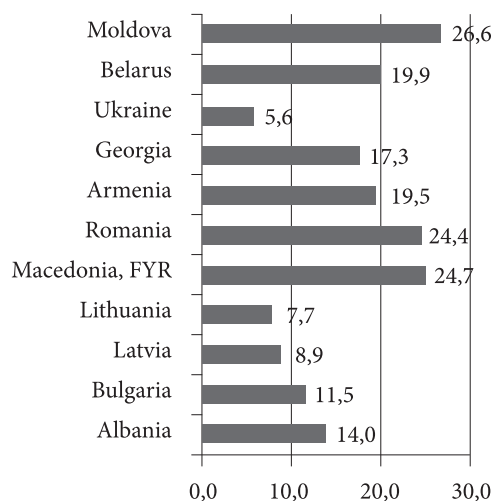


Fig.2 – Bank liquid reserves to bank assets ratio, % (International comparison)

Source: compiled by the author based on World Bank data base <http://data.worldbank.org/indicator/FD.RES.LIQU.AS.ZS/countries/1W-AL?display=default>

their absorption capacity of these resources. The main *factors which reduce the borrowers' creditworthiness* and their absorption capacity are:

1) the volatile macroeconomic environment, with economic growth strongly dependent on remittance income and demand from a few export markets;

2) deficiencies in the business environment and investment climate in Moldova;

3) gaps in enterprises' financial management capabilities, including the poor quality – or absence – of business and investment plans;

4) the lack of horizontal and vertical integration or cooperation along value chains, and limited focus on the quality of products.

All of the above translates into volatile and lower average rates of returns, and reduces enterprises' eligibility for loans, or the amount that they can borrow. Moreover, gaps in financial planning and management increase information asymmetries between borrowers and lenders, and lead to high rates of rejection of loan applications.

The undermined real economy's crediting by Moldovan commercial banks is determined mostly due to the uncertain macroeconomic outlook and the recent history of banking sector instability. Also it has been influenced by the mutual crisis of confidence: of the individuals and companies towards banks, and of commercial banks towards potential borrowers. It explains the conservative approach of local banks risk management, the reluctance in their lending activity and the

maintenance of a high level of liquidity. This conservative approach has become even more acute during the recent economic crisis. It reveals that the lack of resources is not the essential issue of passive lending, and the high level of liquidity may be a consequence of this reluctance to credit activity.

References

1. Schinasi, G. J. Defining Financial Stability/ G. J. Schinasi // IMF. – 2004. – WP/04/187. – P. 8
2. Monnin, P., Terhi, J. The Impact of Banking Sector Stability on the Real Economy/ P. Monnin, J. Terhi // Swiss National Bank. – 2010. – P. 2.
3. Republic of Moldova. Enterprise Access to Finance. Background Note. – Policy priorities for private sector development / World Bank. Washington DC – 2013. – P. 1.
4. Global Competitiveness Report 2012/2013. – P. 258.

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ В БЕЛАРУСИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Корженевская Г.М.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Одним из элементов системы благосостояния в государстве является страхование – социально-экономическая категория, способная создать эффективную страховую защиту для физических и юридических лиц, снизить затраты государства на возмещение ущерба, обеспечить стабильность социальной и финансово-экономической систем общества.

Страхование социальных рисков обеспечивается в рамках системы государственного социального страхования и представляет собой систему пенсий, пособий и других выплат гражданам Республики Беларусь за счет средств государственных внебюджетных фондов социального страхования в случаях, предусмотренных законодательством.

Кроме того, на страховом рынке Беларуси страховые организации осуществляют различные виды обязательного и добровольного страхования. В Беларуси разработана законодательная база обязательного страхования, регламентирующая деятельность основных субъектов правоотношений в данной сфере: установлены объекты, стороны, условия страхования, предусматривающие возмещение ущерба или причинение вреда личности при наступлении страхового случая, которые являются обязательными для всех участников страхования. Особенностью проведения обязательного страхования в Республике Беларусь является то, что данные виды страхования имеют право осуществлять только государственные страховые организации и страховщики с долей государства более 50 % в уставном фонде. Система обязательного страхования включает:

- обязательное страхование строений, принадлежащих гражданам;
- обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств;

– обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика перед пассажирами;

– обязательное медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в Республике Беларусь;

– обязательное страхование ответственности коммерческих организаций, осуществляющих риэлтерскую деятельность, за причинение вреда в связи с ее осуществлением;

– обязательное страхование с государственной поддержкой урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы;

– обязательное страхование гражданской ответственности временных (антикризисных) управляющих в производстве по делу об экономической несостоятельности (банкротстве);

– обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

– обязательное государственное страхование (предусмотренное в законодательстве обязательное страхование жизни, здоровья и (или) имущества граждан за счет средств соответствующего бюджета).

Анализируя страховую деятельность в 2012 году, отметим, что по обязательным видам страхования получено страховых взносов 2 213,7 млрд рублей. Удельный вес обязательных видов страхования в общей сумме поступлений составляет 51,0 % (за 2011 г. – 51,7 %), из них личное страхование – 40,0 % от суммы собранных страховых взносов по обязательным видам страхования, имущественное – 7,9 %, страхование ответственности – 52,1 % [1]. По сравнению с 2011 г. незначительно изменилось соотношение обязательных и добровольных видов страхования в сторону увеличения последних. Увеличение удельного веса обязательных видов страхования в общей

сумме поступлений следует ожидать и в 2014 году в связи с введением новых видов страхования: гражданской ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за вред, причинённый деятельностью, связанной с эксплуатацией отдельных объектов и гражданской ответственности перевозчика при перевозке опасных грузов. Таким образом, при существующем низком уровне платежеспособного спроса на услуги добровольного страхования наибольший прирост совокупных страховых взносов обеспечивает обязательное страхование, которое направлено на приоритетные, социально значимые объекты страхования. Тем не менее превышение доли обязательного страхования над добровольным является негативным моментом, поскольку только уровень развития добровольного страхования характеризует, прежде всего, состояние страхования в стране.

Дальнейшему развитию рынка и совершенствованию системы обязательного страхования будет способство-

вать усиление конкуренции и снятие ограничений на проведение обязательных видов страхования, введение возможности для страховых организаций осуществлять выплату потерпевшему по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств в размере фактических расходов, понесённых на ремонт повреждённого транспортного средства. Необходимо упорядочить деятельность в области страхования, в том числе и обязательного, путем создания Страхового кодекса, регулирующего деятельность на страховом рынке. Составной частью Страхового кодекса должен стать расширенный раздел «Обязательное страхование».

Литература

1. Страховой рынок Республики Беларусь, 2012 год/ [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : [http://belasin.by/userfiles_csr/files/основная%20часть\(1\).pdf](http://belasin.by/userfiles_csr/files/основная%20часть(1).pdf). – Дата доступа : 20.02.2014.

МОНЕТАРНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ

Корнева И.В.

Национальный университет Государственной налоговой службы Украины, г. Ирпень, Украина

Кризис заострил потребность в действенных механизмах финансового обеспечения инновационного и инвестиционного развития Украины. Более 90 % активов национальной финансовой системы приходится на банковский сектор.

Отметим, что после кризиса возможности НБУ в проведении стимулирующей монетарной политики расширились. В 2011–2013 гг. наблюдался интенсивный прирост объема денежной массы – на 28,4 % и денежной базы – на 20,9 % [4]. При постепенном улучшении ситуации в монетарной сфере активизировался механизм мультипликации денег – значение денежного мультипликатора на конец 2013 г. составило 3,06 по сравнению с 2,95 в 2012 г.

Позитивное значение для активизации инновационно-инвестиционных процессов в Украине имело существенное снижение темпов инфляции с 12,3 % в 2009 г. до 0,5 % в 2013 г., чему способствовали: сдержанная монетарная и фискальная политики, относительная курсовая стабильность, снижение цен на продукцию основных товаропроизводителей. В итоге индекс оптовых цен промышленной продукции в 2013 г. составил всего 0,9 %.

Нисходящая ценовая динамика позволила НБУ снизить учетную ставку с 12,0 % в 2009 г. до 6,5 % в 2013 г. и поддерживать ее на низком уровне. Это создало условия для снижения стоимости кредитных ресурсов в национальной валюте. Однако существование рисков и ухудшение возможностей внешнего финансирования стимулировало банки к проведению осторожной про-

центной политики: если в начале 2013 г. средневзвешенная процентная ставка составляла 13,8 %, то в конце года – 15,2 %. Реальное удорожание кредитных ресурсов не стимулирует активизацию инновационно-инвестиционного процесса.

Обеспечение низких темпов инфляции и процентных ставок, которые ускоряют модернизационные процессы, в значительной степени облегчается в условиях курсовой стабильности. В 2013 г. средневзвешенный обменный курс гривны к доллару США снизился всего на 0,5 %. Отметим, что в долларизированной и зависимой от импорта экономике Украины динамика обменного курса гривны прямо влияет на два главных показателя развития инновационно-инвестиционного процесса – прибыль предприятий и стоимость инвестиционного импорта. Поэтому удерживание стабильного валютного курса стало одним из существенных факторов ускорения этого процесса. Так, в 2013 г. уровень инновационной активности предприятий, подсчитанный экспертами Института стратегических исследований Украины, достиг отметки 17,4 % (16,2 % в 2012 г. и 13,8 в 2011 г.). При этом по отдельным отраслям этот уровень был разным. В частности, на предприятиях обрабатывающей промышленности уровень составил 17,1 %, в добывающей – 8,6 %, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 13,2 % [5, с. 5].

Благоприятные монетарные условия, к сожалению, не повлияли на активизацию инвестиционной деятельности в Украине. В 2013 г. индекс капитальных инвестиций в экономику страны составил всего 0,3 %. Ключевой при-

чиной этого стала политическая и экономическая нестабильность в стране.

Отметим, что несмотря на то, что НБУ в 2013 г. через низкую процентную ставку, стабильный курс и повышение монетизации экономики продемонстрировал направленность монетарной политики на обеспечение достаточного для кредитования уровня ликвидности, банки не спешили наращивать объемы кредитования инвестиционной деятельности предприятий. Причиной были высокие риски. Банки сосредоточили свою активность на сегменте государственных ценных бумаг, фактически финансируя потребности покрытия дефицита бюджета. Так, за 2013 г. портфель облигаций государственного внутреннего займа банков вырос до 81,74 млрд грн. с 34,1 млрд грн. в 2010 г. Всего в ценные бумаги инвестировано 9,3 % всех активов банковской системы Украины (в 2010 г. этот показатель составлял 2,1 %) [1, с. 23].

О негативном переходе на инновационный путь развития свидетельствует отраслевая структура торгов на отечественном фондовом рынке. В 2011–2013 гг. наиболее перспективными с точки зрения портфельных инвестиций были металлургия и горнодобывающая про-

мышленность. Что касается других отраслей, то спрос на ценные бумаги находится на довольно низком уровне.

Эффективное управление процессом инновационно-инвестиционного развития экономики Украины предполагает формирование и реализацию такой монетарной политики, которая будет направлена на существенное удешевление денежных ресурсов в банковской системе.

Литература

1. Жаліло, Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
2. Свідерський, П.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств / П.В. Свідерський // Економіка і управління. – 2011. – № 6. – С. 145–151.
3. Ховрак, І.В. Фінансування інноваційного розвитку: реалії і перспективи / І.В. Ховрак // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 229–235.
4. Бюлетень Національного банку України. – 2014. – № 1 (250). – С. 52, 73.
5. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки / А.Я. Жаліло [та ін.] ; під заг.ред. А.Я. Жаліло. – Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 2013. – 71 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕХАНИЗМ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

Короткевич А.И.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Аль-Хамзамави. Акрам. Абасс. Фахаиф

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Поскольку на предприятиях в процессе производства создается решающая доля национального дохода страны – главного источника формирования как децентрализованных, так и централизованных фондов денежных средств, финансы коммерческих организаций являются основой всей системы финансовых отношений. От результатов деятельности коммерческих организаций во многом зависит финансовое положение страны в целом. В этой связи сегодня особую актуальность приобретает проблема разработки механизма управления финансовыми ресурсами организации, включающего определенную совокупность взаимосвязанных экономических и организационно-правовых методов и инструментов, имеющих специфические особенности своего выражения и степень сочетания в конкретных условиях хозяйствования, с помощью которых субъект управления (менеджмент организации) осуществляет целенаправленное многоуровневое воздействие на объект управления (финансовые ресурсы организации). При этом разработка механизма реализации эффективного управления финансовыми ресурсами организации, направленного на оптимизацию формирования, распределения и использования финансовых ресурсов субъекта хозяйствования, улучшения финансовых результатов

его деятельности, невозможна без обоснованного подхода к оценке эффективности этого управления.

В основу управления финансовыми ресурсами организации в разное время были положены различные теоретические концепции финансового менеджмента, важнейшими из которых являются: концепция приоритета экономических интересов собственников; модели финансового обеспечения устойчивого роста предприятия; концепция агентских отношений; концепция структуры капитала; теория дивидендной политики и др. Использование той или иной концепции в качестве теоретического базиса в управлении финансовыми ресурсами организации предполагает определение соответствующей целевой функции.

Можно сформулировать главную цель управления финансовыми ресурсами организации как обеспечение эффективного финансирования ее развития в предстоящем периоде по всем направлениям хозяйственной деятельности организации, направленного на возрастание ее рыночной стоимости. Сегодня в качестве показателей, определяющих степень достижения поставленных целей и характеризующих эффективность управления финансовыми ресурсами организации, используются коэффициенты оборачиваемости капитала организации

и его составляющих, показатели рентабельности, ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости и др. Одной из наиболее актуальных проблем совершенствования управления финансовыми ресурсами является проблема построения интегрированного показателя эффективности формирования, распределения и использованием финансовых ресурсов организации.

Для существующих подходов к проблеме измерения эффективности управления финансовыми ресурсами характерен один существенный общий недостаток – статичности измерений. Кроме того, эти подходы, как правило, совершенно не учитывают тенденции развития субъекта хозяйствования.

Подход к построению интегральной оценки эффективности управления финансовыми ресурсами возможен на основе использования положений теории хозяйственных систем. Последовательность построения критериев эффективности будет следующей. Прежде всего, устанавливается, что является входом для рассматриваемой системы, какие процессы протекают внутри системы и какие результаты имеются на ее выходе. На этом этапе происходит первоначальное определение назначения системы и дается характеристика процессов в исходной, промежуточной и замыкающей зонах.

Далее выявляются функции системы. Управление финансовыми ресурсами организации реализует свою главную цель и основные задачи путем осуществления двух основных групп функций: функции управления финансовыми ресурсами организации как управляющей системы и функции управления финансовыми ре-

сурсами организации как специализированной системы менеджмента.

Следующий этап – регистрация всех используемых в процессе управления системой показателей. Выбранные показатели группируются на показатели исходной, промежуточной и замыкающей зон системы. Из составленного списка необходимо устранить все показатели, которые рассчитываются как производные, например оборачиваемость оборотных средств, рентабельность и т. д. Удаляются также показатели, на значение которых рассматриваемая система влияния не имеет.

Такой отбор позволяет получить перечень показателей, необходимых для построения критерия эффективности управления финансовыми ресурсами организации. В зависимости от значимости тех или иных показателей в определенной последовательности производят отбор и закрепление желательного порядка возрастания отобранных показателей. Отбор и закрепление порядка роста значений показателей позволяют сформировать нормативную систему показателей или динамический норматив для оценки конечной результативности управления финансовыми ресурсами организации. Далее осуществляется оценка с помощью ранговых статистик эффективности управления финансовыми ресурсами организации на основе измерения динамики изменения значений показателей. С помощью данного подхода можно оценивать успешность движения системы формирования, распределения и использованием финансовых ресурсов организации к желательным состояниям.

КОРПОРАТИВНЫЕ ОБЛИГАЦИИ В КОНТЕКСТЕ КОНТИНЕНТАЛЬНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА

Котова В.А.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь

Семенов А.Ю.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь

Корпоративные облигации являются одним из наиболее перспективных и динамично развивающихся сегментов «возникающих рынков» капитала. В более либо менее значительной степени рынки облигаций представлены сегодня практически на всем постсоветском пространстве. По сравнению с акциями, облигации менее доходны, но обладают большей степенью надежности, низкими уровнями рисков и гарантированностью выплат, предоставляя возможности для наилучшего взаимного удовлетворения интересов инвесторов и заемщиков, т.е. являются более привлекательными для инвестирования в условиях формирования институтов, инструментов и механизмов перелива капитала между экономическими субъектами, характеризующими континентальную модель развития фондового рынка.

Анализ альтернативных вариантов привлечения финансовых ресурсов белорусскими компаниями (выпуска векселей, получения банковских кредитов) свидетельствует о том, что эмиссия корпоративных облигаций имеет следующие основные преимущества:

- позволяет привлекать на финансовом рынке средства множества индивидуальных и институциональных инвесторов, следствием чего является удешевление стоимости заемных ресурсов;

- не ставит предприятие в зависимость от одного или двух кредиторов и, соответственно, не подвергает менеджмент компании риску проникновения в органы ее управления;

- дает возможности использования более гибких форм обеспечения займов, в т. ч. за счет гарантий третьих лиц;

– способствует формированию публичной кредитной истории отечественных предприятий, наличие которой в будущем позволит снижать стоимость заимствований и обеспечит относительно свободный доступ на международные рынки капитала;

– обладает более значительным инвестиционным потенциалом в сравнении с фондовым рынком, характеризующимся высоким удельным весом спекулятивной компоненты, и, в целом, содействует удовлетворению потребностей предприятий в инвестиционных ресурсах, способствующих обеспечению динамичного хозяйственного развития на микроуровне и экономическому росту в масштабах национальной экономики.

За последние пять лет (с 2008 по 2013 гг.) объемы корпоративных заимствований выросли в 288 раз и достигли уровня 29,6 трлн бел. рублей. Согласно информации Департамента по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь, по итогам 2013 года в Беларуси было зарегистрировано 420 выпусков корпоративных облигаций 178 юридических лиц с суммарной эмиссией 42 882,1 млрд рублей [1].

Дальнейшие перспективы развития облигационных рынков в Республике Беларусь связаны со следующими позитивными моментами:

– имеющим место льготным налогообложением (доходы от продажи и погашения корпоративных облигаций в пределах текущей стоимости не облагаются налогом);

– наличием солидного финансового обеспечения для всех корпоративных облигаций (за исключением банковских);

– наблюдаемой в течение последних нескольких лет тенденцией к росту доли заемщиков из корпоративного сектора;

– доминирующим присутствием банков, как в качестве инвесторов, так и эмитентов корпоративных об-

лигаций, сосредоточивших в своем сегменте около 82 % рынка;

– преобладанием краткосрочных выпусков с временным диапазоном от 1,5-2 – до 3 лет с годовыми, полугодовыми и ежеквартальными офертами;

– разнообразием валютной структуры эмиссии, осуществлением выпусков, номинированных как в белорусских рублях, так и в валютном эквиваленте.

Несмотря на некоторые негативные моменты, можно констатировать, что в настоящее время корпоративные облигации в качестве инструмента инвестиционной активности континентальной модели развития являются движущей силой и локомотивом роста всего белорусского рынка капитала. Именно корпоративные облигации способны со временем выступить как в роли одной из наиболее привлекательных финансовых альтернатив, предлагаемых отечественному институциональному инвестору, так и реализовать себя в качестве оптимального инвестиционного решения, приемлемого для индивидуальных сберегателей финансовых ресурсов. Становление сегмента корпоративных облигаций является не просто одним из возможных вариантов развития финансового рынка в национальной экономике Республики Беларусь, но и, в некотором смысле, приоритетным вариантом.

Литература

1. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2012. – Режим доступа : <http://minfin.gov.by/69>. – Дата доступа : 15.11.2012.
2. Отчет о работе Департамента по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь в 2011 году // Фондовый рынок. – 2012. – № 9. – С. 7–22.
3. Петруш, А. Ликвидность испаряется / А. Петруш // *Sbonds review*. – 2012. – № 9. – С. 92–94.
4. Modigliani, F. and M. Miller. The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment, *American Economic Review*, 58 (December, 1958. – P. 261–297.

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В АПК БЕЛАРУСИ

Ляпунов В.Г.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

В последние годы Республика Беларусь увеличивает экспорт сельскохозяйственной продукции и продовольствия: в 2010 г. – 3387,8 млн долл. США, в 2011 – 4056,6 млн долл. США, в 2012 – 4875 млн долл. США, что составляет около 10 % всего экспорта Беларуси [2, с. 124]. Наибольшую прибыль приносит не экспорт сырья, а продукты переработки. Глубокая переработка сырья возможна не только при наличии соответствующих технологий, техники, сырья, квалификации персонала, но и при достаточном количестве финансовых средств. Стоит отметить, что только в сфере сельского хозяйства по состоянию на 1 января 2012 г. функционировали 1570 сельскохозяйственных организаций и 2337 крестьянских

(фермерских) хозяйств [2, с. 31], в сфере переработки – 807 субъектов хозяйствования [2, с. 115]. При таком количестве участников, простое сложение ресурсов не представляется возможным. Однако синергетический эффект от объединения может быть достигнут при реализации отдельных инвестиционных проектов в сфере АПК в рамках государственно-частного партнерства. Сотрудничество различных субъектов хозяйствования возможно в форме проектного финансирования.

Проектное финансирование представляет собой систему организации инвестиционного процесса, при которой инициатор и (или) спонсор проекта осуществляет заимствования финансовых и иных ресурсов у третьей

стороны, не оказывающие существенного влияния на качество его баланса, кредитоспособность и величину риска, позволяющие финансировать или кредитовать проект, в котором источником выплаты дохода и погашения обязательств является поток денежных средств от реализации этого проекта, а активы проекта учитываются как залог при кредитовании [1, с. 3].

Проектное финансирование осуществляется через проектную компанию, являющуюся инициатором проекта. В состав учредителей могут входить как организации частного сектора, так и государственного. В практике проектного финансирования проектов ГЧП в качестве проектной компании используются различные совместные предприятия, представляющие собой временное объединение двух и более сторон с целью разработки проекта или ряда проектов. Совместные предприятия могут включать организации с различными, но взаимодополняющими профилями деятельности (производитель кормов, производитель продукции животноводства, переработчик, научно-практический центр), обладающие опытом, необходимым для успеха проекта. Учредители проектной компании согласовывают объемы вкладываемых капиталов, устанавливают правила управления частной компанией, а также разделение прибылей и рисков [1, с. 12].

Также участниками проектного финансирования являются подрядчики (если ведется строительство нового объекта), кредиторы (банки, лизинговые компании), оператор (специальная организация по эксплуатации), поставщики оборудования, страховые компании, консультанты [1, с. 7–10].

Источниками проектного финансирования могут являться акции, коммерческие кредиты, государственные средства, собственные средства инициаторов, долговые финансовые обязательства, форфейтинг, облигации, лизинг, ипотека [1, с. 15–16].

Таким образом, проектное финансирование позволяет: сконцентрировать значительные денежные ресурсы на решении конкретной хозяйственной задачи, существенно снижая риск благодаря значительному числу участников соглашения; более достоверно оценить инвестиционный проект с точки зрения жизнеспособности, эффективности, реализуемости; прогнозировать результат реализации инвестиционного проекта [1, с. 31].

Необходимо отметить, что проектное финансирование в рамках государственно-частного партнерства в Беларуси еще не применялось. Актуальными остаются проблемы оценки рисков, возможных выгод. Однако применение данной формы ГЧП в агропромышленном комплексе нашей страны возможно благодаря наличию различных источников финансирования, часть из которых уже показали свою жизнеспособность (лизинг, облигации).

С точки зрения развития АПК страны проектное финансирование дает возможность вовлечения всех субъектов хозяйствования различных форм собственности и размеров. То есть появляется возможность широкого привлечения крестьянских (фермерских) хозяйств, переработчиков, производителей кормов, поставщиков оборудования в инновационные процессы в сфере АПК. Совместная деятельность всех участников обеспечит не только продовольственную безопасность страны, но и повысит экспорт конкурентоспособной продукции сельского хозяйства и продовольствия.

Литература

1. Проект Положения о проектом финансировании проектов государственно-частного партнерства / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : economy.gov.by. – Дата доступа : 20.01.14.
2. Сельское хозяйство Республики Беларусь : стат. сб. [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/> – Дата доступа : 20.01.2014.

НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕЛАРУСИ И КИТАЕ

Мельникова Н.А.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

В современных условиях развития интеграционных процессов и различного рода объединений, актуализируется возможности использования разнообразных инструментов финансового механизма, среди которых первостепенное значение приобретает налоговое стимулирование инвестиционных и инновационных видов деятельности. В настоящее время формируются новые тенденции развития мировых инвестиционных процессов, в рамках которых возрастает необходимость стимулирования инвестиционного сотрудничества с новыми инвесторами из стран Азии и Востока.

В Республике Беларусь иностранному инвестору предоставляется ряд специальных льгот: освобождение от уплаты налога на прибыль от производственной деятельности в течение трех лет, освобождение от уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость при ввозе на территорию Беларуси основных средств, предназначенных для формирования уставного фонда. Для резидентов шести свободных экономических зон предусматривается, в частности, освобождение от уплаты налогов на недвижимость и прибыль от реализации продукции собственного производства сроком на

5 лет. Вместе с тем определена ставка налога на прибыль в размере 10 % для организаций, производящих высокотехнологичных товаров собственного производства, а также для научно-технических парков, центров трансфера технологий и резидентов научно-технических парков, осуществляющих инновационную деятельность [2, гл. 12, 14].

Постоянно совершенствуется механизм, стимулирующий процессы реконструкции, модернизации производства и внедрения инноваций. Например, применение амортизационной премии при расчете налога на прибыль заменяется с 2014 г. на инвестиционный вычет от 10 % до 20 % первоначальной стоимости основных средств производственного назначения. Предусматривается также возможность отнесения расходов на НИОКР в структуру затрат, учитываемых при налогообложении прибыли, с применением повышающего коэффициента 1,5 [3, с. 5]. Для компаний, работающих в сельской местности и малых городах Республики Беларусь, действует система специальных налоговых льгот, предусматривающая использования упрощенной системы налогообложения с небольшим размером налоговых ставок (5 %, 3 % и 2 %).

Как свидетельствует опыт Китая, то в настоящее время по отношению к иностранному капиталу Китай стремится проводить более гибкую политику.

В Китае с 2008 г. после вступления в ВТО действует основная ставка налога на прибыль в размере 25 % (в Республике Беларусь 18 %), для малых рентабельных предприятий – 20 %, для новых высокотехнологичных организаций – 15 %. При этом организации-резиденты при осуществлении передачи новых технологий имеют право обратиться в правительство за получением льготных ставок: 0 % (если прибыль менее 5 млн юаней в год) и 12,5 % (если более 5 млн юаней в год). Вместе с тем для организаций-нерезидентов Китая ставка налога на прибыль в отношении их доходов составляет 20 % [1, с. 77]. В Китае налог на добавленную стоимость платят организации и частные лица, которые реализуют товары, предоставляют услуги по обработке и ремонту. НДС уплачивается и по импортируемым товарам. Используются основные ставки в 17 % и 13 % (по установленному налоговым законодательством перечню), а также 0 % – для экспортируемых отдельных товаров. Налоговый вычет (возврат НДС) при экспорте товаров производится не в полном объеме в зависимости от отрасли. Вместе с тем по экспорту высокотехнологических товаров вычет НДС предоставляется в полном объеме.

В Беларуси НДС рассчитывается по ставке 20 %. Кроме этого существует ставка 10 % для продовольственных товаров и товаров для детей, а также 0 % для экспортируемых товаров. Вычет НДС по экспорту предоставляется в полном объеме при наличии соответствующих документов. Срок предоставления документов увеличен с 90 до 180 дней для применения 0 % ставки налога. При этом обороты по реализации НИОКР на территории страны при ввозе оборудования, приборов для научно-исследовательских целей, материалов и комплектующих изделий, предназначенные для выполнения НИОКР, а также товаров резидентами Парка высоких технологий, техни-

ческого оборудование и его частей, связанных с реализацией инвестиционных проектов, реализуемых в рамках заключенных инвестиционных договоров между инвестором и Республикой Беларусь, освобождены от уплаты НДС [2, гл. 12].

Таким образом, национальные налоговые системы Беларуси и Китае демонстрируют различные направления налогового стимулирования инвестиционно-инновационной деятельности как отечественных, так и зарубежных компаний. Республика Беларусь в большей степени отличается наличием расширенного механизма налоговых льгот с целью привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику страны и реализации международных инвестиционных программ и проектов.

Литература

1. Луферчик, И.В. Обзор основных налогов, взимаемых в Китайской Народной Республике / И.В. Луферчик // *Налоги в Беларуси*. – 2012. – № 23 (215). – С. 75–78.
2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29 декабря 2009 № 71-3 : принят Палатой представителей 11 дек. 2009 г., одобрен Советом Республики 18 дек. 2009 г. : в ред. Закона Республики Беларусь от 31 дек. 2013 г. № 96-3 // *Эталон-Беларусь: Технология ПРОФ [Электронный ресурс]/ ООО "ЮрСпектр"*. – Минск, 2013.
3. Скимн, В. Изменения в налоговом законодательстве с 2014 года: заглядывая в завтрашний день / В. Скимн // *Налоги в Беларуси*. – 2013. – № 48 (288). – С. 4–7.

В условиях усиления процессов глобализации, международной и межрегиональной конкуренции уровень развития как отдельного предприятия, так и государства в целом все больше зависит от финансового обеспечения инновационного развития и требует рационального использования имеющихся финансовых ресурсов. Ведь эффективное функционирование системы финансового обеспечения инноваций является одной из ключевых предпосылок, определяющих темп и результат реального воплощения инновационного проекта и активизации инновационного развития экономики Украины.

Значительный вклад в исследование различных аспектов обеспечения финансовыми ресурсами инновационной деятельности внесли: Н. Кондратьев, А. Кузнецов, В. Опарин, В. Оспищев, М. Туган-Барановский, А. Шпидгофф, Й. Шумпетер и другие.

Согласно действующему законодательству, инновационное развитие в Украине обеспечивается за счет финансирования из разных источников. Закон Украины «О научной и научно-технической деятельности» устанавливает, что одним из основных рычагов осуществления государственной политики в сфере научной и научно-технической деятельности является бюджетное финансирование. Государство должно обеспечивать бюджетное финансирование научной и научно-технической деятельности (кроме расходов на оборону) в размере не менее 1,7 % ВВП Украины, однако фактически этот уровень почти недостижим [1].

Источниками финансовой поддержки инновационной деятельности определены: средства Государственного бюджета Украины, средства местных бюджетов и средства бюджета АР Крым; собственные средства специализированных государственных и коммунальных инновационных финансово-кредитных учреждений; собственные или заимствованные средства субъектов инновационной деятельности, средства (инвестиции) любых физических и юридических лиц, другие источники, не запрещенные законодательством Украины.

Стоит отметить, что низкими остаются объемы государственного заказа на новейшие технологии, которые ежегодно составляют лишь около 1 % бюджетного финансирования научной сферы. Это не стимулирует научные организации разрабатывать такие научные технологии, а предприятия – внедрять их в целях развития собственного инновационного потенциала.

Требуется активизации грантового финансирования как фундаментальных исследований, так и других стадий инновационного процесса или комплексного финансового обеспечения создания и коммерциализации инноваций. Всего грантовая система финансирования в Украине сводится к предоставлению льготных кредитов на реализацию инновационных и инвестиционных проектов на конкурентной основе [2, с. 59]. Итак, можно констатировать, что в Украине до сих пор нет четкой

схемы и условий получения грантов, их координации, мониторинга и институционального обеспечения.

Низка и доля такого источника финансирования инновационной деятельности как кредитование. Высокая рискованность кредитования инновационных проектов ориентирует банки на краткосрочные (реже – среднесрочные) кредиты.

Итак, базовое законодательство по формулированию и развитию национальной инновационной системы в определенной степени создано, но его практическое применение сдерживается недостаточной инфраструктурой, неразвитой системой инновационного менеджмента, недостаточной защитой прав интеллектуальной собственности.

Формирование модели финансового обеспечения инновационного развития тормозится недостаточными объемами бюджетного финансирования научных исследований и инновационных разработок, ограниченностью внебюджетных источников финансовых ресурсов, низким спросом предпринимательских структур на результаты научных исследований и их возможностью выделять свой капитал на инновационные разработки.

Литература

1. Закон Украины «О научной и научно-технической деятельности» от 10.02.1995 № 95-ВР / Верховная Рада Украины / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Инновационная деятельность в Украине : монография / А.М. Гуржий [и др.]. – К. : УкрИНТЭИ, 2007. – 144 с.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СИСТЕМЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И РЕМОНТА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Павлов А.М.

Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого, г. Гомель, Республика Беларусь

На отечественных предприятиях доминирующей системой технического обслуживания и ремонта оборудования (ТОиР) является система планово-предупредительных ремонтов (обслуживание по регламенту). Несмотря на то, что система хорошо развита (действует более чем 35 лет), имеет отработанную методологическую основу и позволяет поддерживать заданный уровень исправности и работоспособности оборудования [1, с. 41]. В современных производственно-экономических условиях к недостаткам данной системы ТОиР оборудования следует отнести:

- отсутствие данных по ремонтной сложности для нового импортного и освоенного в последние 20 лет отечественного оборудования;
- недостаток сведений о показателях надежности нового оборудования и входящих в его состав комплектующих изделий, на основе которых определяются длительности ремонтных циклов;
- внедрение новых принципов при конструировании оборудования, использование в конструкциях неразборных узлов, которые изменяют трудоемкость ремонтных работ;
- значительные материальные и трудовые затраты на проведение ремонта на основе требований системы планово-предупредительных ремонтов (СППР), что не всегда актуально в условиях слабой загрузки оборудования.

Для решения обозначенных проблем, как альтернатива системе планово-предупредительных ремонтов, на российских (оборонных) и передовых зарубежных промышленных предприятиях применяются [2, с. 2]:

- реактивное (реагирующее) профилактическое обслуживание (РПО);
- обслуживание по фактическому состоянию (ОФС);
- проактивное или предотвращающее обслуживание (ПАО).

Каждый из указанных систем технического обслуживания и ремонта имеет свои достоинства и недостатки. Но наибольшее распространение получила концепция ОФС.

Основу концепции ОФС составляет оценка, последующий мониторинг и прогнозирование состояния ключевых агрегатов и узлов оборудования по сформулированной системе контрольных технических показателей.

Внедрение концепции ОФС на предприятии, применяющей СППР требует значительных финансовых затрат (приобретение контрольной аппаратуры, формирование системы контрольных показателей, внедрение информационной системы и обучение персонала). Поэтому целесообразно применение комбинированных систем ТОиР оборудования, непосредственно, синтезирование СППР и ОФС.

Расчет экономической целесообразности синтезирования СППР и ОФС выполнен на примере снижения времени на выполнение плановых ремонтов и межремонтное обслуживание оборудования РМЦ ГП «Гомельский завод литья и нормалей» (2012 год) в случае применения безразборной вибродиагностики (как элемента ОФС [3, с. 4]).

Расчеты, представленные в таблице, указывают на экономическую целесообразность применения при выполнении СППР безразборной вибродиагностики, как неотъемлемого элемента ОФС, поскольку (на примере расчетного выполнении ТОиР оборудования РМЦ ГП «Гомельский завод литья и нормалей»):

- во-первых, произошло снижение времени непосредственно на выполнение ремонта ТОиР оборудования;
- во-вторых, уменьшилась цеховая себестоимость за счет экономии фонда оплаты труда;
- в-третьих, сократились цеховые затраты на 1 руб. объема производства цеха.

Таким образом, инновации в области технического обслуживания и ремонта технологического оборудования – это применение комплексного сочетания различных систем ТОиР оборудования, что позволяет - уменьшить финансовые, трудовые затраты эксплуатации оборудования.

Таблица – Экономическая эффективность применения синтезирования СППР и ОФС

Показатели	Значение показателя		Отклонения (+ / -),
	СППР	ОФС + СППР	
Трудоемкость на плановые ремонты, н-ч.	8830,9	7459,3	-1371,6
Межремонтное обслуживание оборудования, н-ч	4634,4	1395,9	-3238,5
Внеплановый ремонт, н-ч	3254,8	2603,9	-651,0
Общее время на ремонт и обслуживание, н-ч	16720,1	11459,1	-5261,0
Фонд времени рабочего цеха, час	2188	2188	0,0
Численность рабочих для ТОиР, чел.	8	5	-3
Годовая заработная плата рабочего цеха, млн. руб.	50,09	50,09	0,0
Экономия (фонд заработной платы), млн. руб.	-	-	150,3
Объем производства по РМЦ, млн. руб.	6561,6	6561,6	0,0
Цеховая себестоимость, млн. руб.	7576,6	7426,3	-150,3
Затраты на 1 руб. производства, руб.	1,16	1,13	-0,03

Литература

1. Организация технического обслуживания и ремонтов механического оборудования металлургических предприятий : учеб. пособие для вузов / Ю.А. Епифанцев [и др.] ; под общ. ред. Ю.А. Епифанцева – Новокузнецк : СибГИУ, 2008. – 355 с.
2. Романов, Р.А. Современные средства и методики диагностики оборудования горнодобывающей и горноперерабатывающей отрасли согласно концепции «Надежное оборудование»

- [Электронный ресурс] / Р.А. Романов, В.В. Севастьянов // Портал – BalTeCH – Режим доступа : <http://www.baltech.ru/catalog.php?catalog=140>. – Дата доступа : 20.02.2014.
3. Савинов, Ю.И. Безразборная диагностика станков. Переход на новую систему обслуживания оборудования / Ю.И. Савинов, А.А. Семизоров // Портал – Машиностроение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mashportal.ru/technologies-15350.aspx>. – Дата доступа : 20.02.2014.

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Свиридович В.А.

Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Для инновационного развития любой современной экономики необходим постоянный приток инвестиций. Финансирование этих инвестиций может осуществляться из различных источников. Однако в экономике Республики Беларусь основными источниками инвестиционных ресурсов являются собственные средства предприятий и банковские кредиты. При этом ведущая роль принадлежит собственным средствам производителей [1, с. 490–491]. Отсюда проистекает необходимость объективной оценки финансового состояния отечественной производственной сферы. В данной связи отметим важную роль прибыли, а точнее чистой прибыли. Именно она в значительной мере предопределяет собственные финансовые возможности производителей и объективные пределы их экономических устремлений (табл. 1).

Таблица 1 – Чистая прибыль организаций по видам экономической деятельности в Республике Беларусь в 2010–2013 годах, фактически действовавшие цены, миллиарды рублей и проценты к итогу (в скобках) [1, С. 463–464; 2]

	2010	2011	2012	2013 (I-IX)
Чистая прибыль – всего	13 607 (100)	39 671 (100)	70 926 (100)	37 889 (100)
В том числе:				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1387 (10,2)	4591 (11,6)	9337 (13,2)	4666 (12,3)
промышленность	6975 (51,3)	24604 (62,0)	42821 (60,4)	18352 (48,4)
строительство	886 (6,5)	803 (2,0)	1876 (2,6)	2362 (6,2)
торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	1312 (9,6)	3649 (9,2)	6198 (8,7)	4394 (11,6)
транспорт и связь	2135 (15,7)	2473 (6,2)	6617 (9,3)	4668 (12,3)
прочие виды экономической деятельности	912 (6,7)	3551 (8,9)	4077 (5,7)	3447 (9,1)

Данные табл. 1 характеризуют общую динамику и структуру прибыльности, а также свидетельствуют о ведущей роли промышленности, на которую ежегодно приходится основная доля чистой прибыли, генерируемой белорусской экономикой. Поэтому финансовое состояние промышленности является достаточно адекватным отражением реального положения дел во всём национальном хозяйстве. Конкретные же показатели и результаты работы отечественных промышленных организаций представлены в табл. 2.

Таблица 2 – Некоторые показатели финансового состояния организаций промышленности в 2010–2013 годах (на конец периода), % к общему количеству [2; 3, с. 317, 325; 4, с. 176–177]

	2010	2011	2012	2013 (I-IX)
Неплатежеспособные организации	33,6	35,0	38,2	35,6
Организации, не имевшие собственных оборотных средств	36,4	36,2	22,2	21,9
Организации, имевшие обеспеченность собственными оборотными средствами ниже норматива	13,6	14,6	16,4	14,7

Из данных табл. 2 видно, что в Беларуси более трети организаций промышленности сталкиваются с трудностями и проблемами даже при осуществлении текущих платежей. Поэтому, естественно, в промышленности происходил непрерывный процесс возрастания задолженности перед производственными контрагентами и банками. Данная ситуация стала достаточно типичной и для национальной экономики в целом (табл. 3).

Попутно отметим, что кредиторская задолженность организаций включает их задолженность поставщикам, а также задолженность государству по налогам, сборам, социальному страхованию и обеспечению.

Значительные суммы накопленных долгов (табл. 3) достаточно убедительно свидетельствуют о хронически низкой платежеспособности и острой нехватки финансо-

Таблица 3 – Задолженность организаций Республики Беларусь в 2010–2013 годах на конец периода, миллиарды рублей и проценты к итогу (в скобках) [2; 3, с. 363; 4, с. 58, 181]

	2010	2011	2012	2013 (I-IX)
Суммарная задолженность, всего	133 665,8 (100)	298 180,2 (100)	398 240,2 (100)	494 242,7 (100)
В том числе:				
промышленность	55 500,7 (41,5)	154 439,0 (51,8)	194 807,3 (48,9)	240 867,9 (48,7)
В том числе:				
кредиторская задолженность по кредитам и займам	19 864,6 (14,9)	59 444,8 (19,9)	68 252,7 (17,1)	80 334,7 (16,2)
	35 636,1(26,7)	94 994,2 (31,9)	126 554,6 (31,8)	160 533,2 (32,5)

вых ресурсов у отечественных промышленных предприятий и объединений. Но так как промышленность сегодня является ключевым звеном национального хозяйства, то именно на неё должно быть направлено основное внимание государственных органов экономического управления, ибо даже определённые успехи в строительстве, сельском хозяйстве, торговле и других сферах экономики вряд ли смогут компенсировать неудовлетворительные финансовые результаты белорусской промышленности. Радикальное изменение негативной финансовой ситуации, сложившейся ныне как в промышленности, так и в других сегментах экономики, является необходимой предпосылкой и важным условием успешного перехода

Республики Беларусь на путь устойчивого инновационного развития.

Литература

1. Статический ежегодник Республики Беларусь, 2013 : стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – 578 с.
2. Социально-экономическое положение Республики Беларусь. Январь–октябрь 2013 г. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://belstat.gov.by/homer/ru/indicators/doclad/2013_10.php. – Дата доступа : 12.02.2014.
3. Финансы Республики Беларусь, 2012 : стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – 594 с.
4. Социально-экономическое положение Республики Беларусь. Январь–апрель 2013 г. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – 250 с.

ИННОВАЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Тарасов В.И.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Тао Хайдон

Няньзяньский педагогический университет, Китайская Народная Республика

Иностранные инвестиции становятся одним из решающих факторов экономической политики многих государств. Без них не удастся быстро преодолевать экономические кризисы и выходить на рубежи экономического роста, обеспечивать прирост социального эффекта, сбалансированность макроструктуры, повышение оплаты труда до уровня стимулирования его высокой производительности и рыночной платежеспособности, выступающей могучим катализатором общеэкономического подъема и прогрессивных сдвигов.

Иностранные инвестирование имеет ряд положительных и отрицательных черт. Оно позволяет обеспечить экономический рост страны-реципиента и не ложатся бременем на государственный бюджет, на его внешний долг. К тому же прямые иностранные инвестиции обычно приносят с собой прогрессивные технологии производства, позволяют улучшить управление производством за счет иностранного управленческого опыта, а также облегчают выход произведенной продукции на мировые рынки, способствуют усилению конкуренции.

Иностранные инвестиции по-прежнему остаются острой проблемой для Беларуси и Китая. С одной сто-

роны, в условиях дефицита реальных инвестиционных ресурсов иностранный капитал на современном этапе сохраняет свою роль потенциального источника капложений, а с другой - невысокий инвестиционный рейтинг страны, неустойчивость законодательства и шероховатости экономической политики государства препятствуют формированию необходимых условий для частного зарубежного инвестора.

Сильную сторону белорусской экономики составляют отсутствие существенной задолженности перед нерезидентами и международными финансовыми организациями. Это же относится и к Китаю. С другой стороны, белорусская экономика характеризуется значительным дефицитом торгового баланса страны.

В 2014 году в целях улучшения качества и повышения конкурентоспособности белорусской продукции потребуются дальнейшее наращивание объемов инвестиций, направляемых на реконструкцию и развитие предприятий. В контексте привлечения потенциала международных организаций на нужды развития Республики Беларусь необходимо продолжать реализацию действующих программ сотрудничества по линии учреждений системы ООН и других международных организаций, а

также разрабатывать новые программы, базирующиеся на национальных приоритетах страны.

В свою очередь, практика 35 лет реформ и открытости Китая свидетельствует о том, что привлечение прямых иностранных инвестиций дает толчок устойчивому, стремительному и здоровому развитию национальной экономики. Привлечение прямых иностранных инвестиций активизирует раскрепощение устоявшихся в Китае взглядов на экономическую систему, стимулирует процесс реформирования социалистической рыночной экономической системы и совершенствование правовой системы.

Политика белорусского государства в сфере привлечения и использования иностранного капитала преследует цель создания современной системы экономического регулирования, которая повысила бы инвестиционную привлекательность экономики и обеспечила мощную мотивацию нерезидентам по вложению средств. В условиях ограниченности ресурсов иностранный капитал в форме кредитов, прямых и портфельных инвестиций является одним из источников финансирования, позволяющим удовлетворять временные потребности отечественного производителя в финансовых ресурсах. Финансирование с помощью прямых иностранных инвестиций является наиболее выгодным, так как в этом случае государство не должно осуществлять платежи по обслуживанию долгов, т. е. внешний долг не увеличивается.

Уровень привлекательности экономики Республики Беларусь для иностранных инвесторов достаточно низкий. Это усиливает ощущение риска при инвестировании и уменьшает возможность привлечения прямых иностранных инвестиций. В странах Восточной Европы и в Китайской Народной Республике прилив иностран-

ного капитала начался лишь после улучшения социально-экономической ситуации. В Республике Беларусь иностранных инвесторов пока что интересуют предприятия, которые за короткое время могут обеспечить возврат вложенного капитала с получением наибольшей прибыли. Ввиду этого наиболее перспективными в белорусской экономике для них являются металлургическая, химическая, пищевая отрасли, а также транспортировка грузов.

Сотрудничество с международными финансовыми организациями, такими как Международный валютный фонд, Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, направлено на содействие проведению рыночных реформ в Республике Беларусь и ее интеграции в систему мировых хозяйственных связей. Кроме этого, Республика Беларусь тесно сотрудничает с другими финансовыми институтами. С каждым годом прослеживается рост краткосрочных негарантированных кредитов и займов, в то время как количество долгосрочных кредитов и займов с каждым годом уменьшается. Это говорит о том, что иностранные инвесторы не видят гарантий в Республике Беларусь в возвращении своих вложений.

Оценка инвестиционной привлекательности территории является важнейшим аспектом принятия любого инвестиционного решения. Чем сложнее ситуация в стране, тем в большей степени опыт и интуиция инвестора должны опираться на результаты экспертной оценки инвестиционного климата. Инвестиционный климат – это обобщенная характеристика совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических предпосылок, предопределяющих целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему.

ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)

Угарина Т.А.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Появление термина «промышленная политика» относится к 30-м годам XX века и связано с необходимостью разработки программы борьбы с кризисом, охватившим английскую и американскую экономики.

Цель промышленной политики – качественный и количественный рост промышленного производства на основе технико-технологического прогресса, обеспечивающего его экономическую эффективность и конкурентоспособность на внутреннем и мировом рынках в долгосрочном периоде.

Формы реализации промышленной политики базируются на разных гипотезах о роли промышленности в экономике, ее месте в реализации модели экономического роста. До конца 1960-х г. наиболее интенсивно использовались:

1. *Регламентирующая промышленная политика.* Успехи промышленно развитых стран явились подтверждением мнения о том, что развитие промышленности и экспорт промышленных товаров являются двигателем экономического роста для любой страны. Поэтому, этот период связан с активной позицией государств в разработке методов косвенного вмешательства в функционирование индустрии. Выработка основных регламентирующих мер, как универсальной формы государственного регулирования включает: меры по предотвращению нарушений рыночной конкуренции и охране интересов потребителей, минимизации внешних издержек предприятий (регламентирование условий труда, охраны трудовой деятельности, разработка нормативов качества продукции, санитарных норм, природоохранное зако-

нодательство). В определенной мере регламентирующие меры используются в промышленной политике любой страны до настоящего времени.

II. *Трансфертная политика* включает способы увеличения финансовых средств предприятий посредством государственного субсидирования. Прямые субсидии (гранты) используются для финансирования фундаментальных научных исследований и опытно-конструкторских работ, внедрение в производство новой техники и переподготовку кадров. С другой стороны посредством субсидий государство поощряет развитие перспективных отраслей, поддерживает нерентабельные, но социально значимые предприятия. Они содействуют созданию и поддержке так называемых «национальных чемпионов», то есть ТНК. В настоящее время используется для компенсации падающей рентабельности предприятий в странах Европы.

В 1970-е годы положение радикально изменилось: темпы роста экспорта промышленных товаров замедлились, значение промышленности как основного двигателя экономического роста снизилось. Но иные отрасли национального хозяйства взять на себя эту роль не могут по нижеперечисленным причинам.

1. Промышленность – единственная отрасль, которая обеспечивает научно-технический прогресс других смежных отраслей за счет:

- требований к новым разработкам, станкам и материалам с новыми качественными характеристиками, технологиями производства;

- наличия высококвалифицированных работников, инженеров, конструкторов и т.д., наличие которых зависит от сферы образования.

2. До 40 % от общего числа работников в зависимости от уровня индустриализации страны задействовано на промышленных предприятиях.

3. Она имеет значительную долю в ВВП индустриально развитых стран.

Все это определило потребность в новых источниках экономического роста и выработке новых форм поддержки темпов развития промышленности.

III. *Функциональная промышленная политика* нацелена на компенсацию «несовершенств» децентрализованной системы управления. Так, в интересах всего частного сектора государство: 1) создает необходимую инфраструктуру и сферу услуг, различные преференциальные условия для развития НИОКР, включая финансирование профобразования; 2) оказывает финансовую помощь отдельным предприятиям с целью перепрофилирования или технологического обновления; 3) частично или полностью финансирует производства, которые по финансовым или иным особенностям не под силу частному сектору экономики.

IV. *Политика развития* связана с переносом акцентов в государственном управлении с отдельных предприятий и видов деятельности на структуру промышленного комплекса и (или) отдельных ее отраслей посредством создания благоприятных институциональных условий развитию. Основные финансовые усилия концентрируются на наиболее перспективных отраслях с высоким уровнем накопления капитала (оценка перспективности связана главным образом с социально-

экономическими критериями, например, численность работников, и в меньшей степени – с финансовыми показателями).

С 1990-х годов экономическая мысль вышла на понимание проблемы создания промышленности нового поколения. Так, в США с 1993г. последовательно проводится реализация доктрины «глобальной технологической конкурентоспособности США в условиях глобальной конкуренции». Страны Европейского союза также перенесли акценты в инновационную сферу.

На первый план выходит вопрос консолидации финансовых вложений для увеличения расходов на науку и исследования; ускоренное развитие передовых технологий и новаций с активным их внедрением в производство.

V. *Современная промышленная политика* предполагает активную государственную позицию, включающую:

- селективное финансирование отдельных производств и отраслей (наиболее перспективных, конкурентоспособных на мировом рынке);

- принятие текущих и стратегических мер в конкретных промышленных секторах и производствах (модернизация, диверсификация, перепрофилирование, закрытие, конверсия, поддержка малого и среднего бизнеса);

- выделение свободных экономических зон для развития производств с высокой добавленной стоимостью;

- подготовку кадров для предприятий с новыми и новейшими технологиями;

- содействие установлению кооперации с предприятиями зарубежных стран;

- решение экологических и региональных вопросов развития.

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ МЕХАНИЗМА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Шелег Е.М.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Перед экономикой Республики Беларусь стоит важнейшая задача – переход на инновационный путь развития. К наиболее существенным относится проблема осуществления инвестиций в высокотехнологичные и инновационные предприятия, которые сопряжены с высокой степенью риска, создание финансового механизма, способствующего реализации венчурных проектов и развитию сегмента высокотехнологичных и инновационных производств. Наиболее перспективные сферы для венчурных инвестиций в Республике Беларусь – это энергетика и энергосбережение; агропромышленные технологии и производства; промышленные и строительные технологии и производства; медицина, медицинская техника и технологии, фармацевтика; химические технологии, нанотехнологии и биотехнологии; информационно-коммуникационные и авиакосмические технологии; новые материалы; рациональное природопользование, ресурсосбережение и защита от чрезвычайных ситуаций; обороноспособность и национальная безопасность.

Финансирование венчурных проектов может осуществляться разными способами: предоставление бюджетных средств на возвратной основе; вклады в уставный фонд инновационной организации (за счет иных средств кроме бюджетных); покупка акций инновационной организации (за счет иных средств, кроме бюджетных). При этом следует отметить, что в последние годы вес собственных средств организаций, являющихся основным источником финансирования затрат на технологические инновации увеличивается, а объем финансирования за счет средств республиканского бюджета снижается. Однако в условиях недостаточного финансирования из вышеперечисленных источников, для обеспечения своего дальнейшего инновационного развития организации были вынуждены использовать кредиты и займы, доля которых составляет треть от общей суммы затрат на технологические инновации. В связи с этим в сложившихся экономических условиях в Республике Беларусь необходимо активно внедрять механизм венчурного финансирования.

К основным задачам, решению которых должен способствовать формируемый механизм финансирования венчурных инвестиций, относятся:

обеспечение распределения аккумулированных денежных ресурсов по наиболее эффективным инновационным проектам; привлечение в сферу венчурного финансирования значительного количества экономических субъектов; предоставление инвесторам возможности получения максимально возможного дохода; создание механизма прозрачного принятия инвестиционных решений, наиболее эффективное управление денежными средствами и отбор наиболее перспективных с экономической точки зрения проектов.

Для активизации венчурного инвестирования в Республике Беларусь необходимо осуществить ряд мер

нормативно-правового, организационного и экономического характера. Для улучшения правового урегулирования венчурного бизнеса необходимо сформировать соответствующую законодательную базу и обеспечить государственную поддержку и гарантии венчурным инвесторам.

Принятие нормативного правового акта о венчурных организациях позволит оптимизировать условия для формирования рынка венчурных инвестиций как одной из составляющих финансового рынка Республики Беларусь, создать благоприятные условия для деятельности венчурных инвесторов, активизировать работу в инновационной сфере, а также обеспечить дополнительный устойчивый приток денежных средств для развития новых и высокотехнологичных производств в Республике Беларусь.

Реализация принятых и предлагаемых к принятию нормативных правовых актов станет основой перехода экономики на инновационный путь развития и создания экономики пятого (шестого) технологических укладов, развития сферы науки и инноваций.

Организационные мероприятия должны включать развитие сети венчурных фондов и усовершенствование механизма координации их деятельности. Последующее развитие венчурного финансирования нуждается в осуществлении более четкой государственной политики содействия путем разработки соответствующих стимулирующих мер (предоставления государственных гарантий, страхования инвестиций и тому подобное), создания инновационной конкурентной среды, в том числе за счет привлечения к нему малых и средних предприятий, повышения квалификационного уровня предпринимателей.

Финансовое стимулирование венчурной деятельности включает бюджетное финансирование программ поддержки венчурных фирм; создание налоговых стимулов для венчурных инвесторов и инновационно активных предприятий; предоставление государственных гарантий инвесторам, вкладывающим средства в фонды рискованного капитала или в развитие новых фирм. Вместе с тем в целях увеличения объемов финансовых ресурсов венчурных фондов целесообразно создание благоприятных условий для привлечения средств и нерезидентов, в том числе крупных российских компаний, иностранных банков, зарубежных страховых организаций, которые могут стать учредителями таких фондов. Формированию инфраструктуры венчурного финансирования будут способствовать и такие меры как развитие информационной среды; повышение уровня образования специалистов в области венчурной деятельности в высших учебных заведениях; создание государственных фондов гарантийных средств для диверсификации рисков финансирования венчурными фондами инновационных проектов мирового уровня.

Секция 6. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ИНТЕГРАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

GLOBALNE MODELE ROZWOJU GOSPODARCZEGO ŚWIATA

Dziurny A.

*Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego,
Warszawa, Polska*

Rozwój gospodarki światowej znajduje się w centrum zainteresowania, międzynarodowych organizacji gospodarczych i ugrupowań regionalnych, a także wiodących państw współczesnego świata. Zajmują się tą problematyką wyspecjalizowane ośrodki naukowe [1]. Do najważniejszych wygenerowanych przez nich modeli zaliczyć należy: amerykańskie (CIA, Rand Corporation), MFW, Klubu Rzymskiego, a także wygenerowane w obszarze Unii Europejskiej oraz krajowych ośrodków naukowo-badawczych.

Analiza ich dowodzi, iż praktycznie wszystkie spośród nich podejmują kwestie ekonomiczne. Ich opis stanowi zbiór wyznaczników konkretyzujących: metodologię badań i konstrukcję modelu (podstawy, obiekt, przestrzeń, czas, charakter); identyfikację i charakterystykę determinant sfery realnej (kapitał rzeczowy, naturalny, ludzki, intelektualny i społeczny) oraz identyfikację i charakterystykę determinant sfery regulacyjnej (konceptcje założeń polityki społeczno-gospodarczej oraz strategii jej realizacji).

Instytucją w ramach której statutowej działalności wygenerowano szereg modeli rozwojowych współczesnego świata jest Centralna Agencja Wywiadowcza, pełniąca rolę rządowej agencji służby wywiadowczej USA. Jest ona twórcą kilku modeli czy też pewnego rodzaju raportów progностycznych „The Global Trends”. Ostatni czwarty raport (a w konsekwencji model „The Global Trends 2025: Transformed World”) [2; s. 25]. składa się z siedmiu podrozdziałów: globalizacja gospodarki; demograficzny dysonans; nowi globalni gracze; braki pośród obfitości; rosnące zagrożenia wybuchem konfliktów; czy system międzynarodowy sprosta wyzwaniom?; oraz podział władzy w wielobiegunowym świecie. Przedstawiono w nim alternatywne scenariusze przyszłości, na podstawie analizowanych trendów w horyzoncie najbliższych 15–20 lat.

Znaczący dorobek w globalnym modelowaniu rozwoju świata ma instytucja Rand Corporation, będąca instytucją non-profit, której działalność ukierunkowana jest na tworzenie podstaw decyzyjnych do kreacji polityki jak również do podejmowania decyzji poprzez badania i analizy. Spośród jej raportów na uwagę zasługuje raport „Measuring National Power in the Postindustrial Age”. W tej publikacji jej autorzy zajmują się pomiarem potęgi państw w erze postprzemysłowej (tak zwanej informacyjnej).

Równie ważnym jest model LINK stworzony pod koniec lat 60-tych przez zespół ekonomistów i ekonometryków pod

ГЛОБАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МИРА

Дзюрны А.

*Университет Кардинала Стефана Вышинского,
Варшава, Республика Польша*

kierownictwem L.Kleina. Jego celem jest koordynowanie modeli ekonometrycznych w różnych krajach, połączonych w sposób spójny z istniejącymi makroekonomicznymi modelami stosowanymi w różnych krajach lub regionach świata [3; s. 261].

Na uwagę zasługują także dynamiczne stochastyczne modele równowagi ogólnej DSGE, m.in. GEM (Global Economy Model) – model MFW.

Spośród wszystkich globalnych modeli rozwojowych na największą uwagę zasługują modele Klubu Rzymskiego kreślące kształtowanie się najważniejszych problemów globalnych współczesnego świata. Ich konstrukcje prezentowane były w wielu raportach (dla) Klubu Rzymskiego. W założeniach Raporty miały być one globalnymi syntezami. Zmusiły one elity władzy do spojrzenia perspektywicznego, inspirując działania w imię holizmu i bardzo konkretne rozwiązania, jak choćby projekty Nowego Międzynarodowego Ładu Ekonomicznego. Znalazło to odzwierciedlenie w opracowanych i opublikowanych przez Klub Rzymski w latach 1972 – 2014 kilkudziesięciu dokumentach analitycznych dotyczących rozwoju świata, nazwanych Raportami Klubu Rzymskiego. Za najważniejszy spośród nich uznawany jest pierwszy raport „Granice wzrostu” (D.H. Meadows, D.L. Meadows, J. Randers, W.W. Behrens) opublikowany w 1972 roku.

Obszarem odniesienia dla konstrukcji wielu modeli rozwojowych o charakterze regionalnym i globalnym stała się Unia Europejska. Każdy z krajów członkowskich, w tym także Polska jako członek tego ugrupowania powinna korzystać z tego bogactwa, przyjmując dobre wzory, jak również ucząc się na błędach swoich współsojuszników. W grupie najważniejszych wskazać należy modele symulacyjne Hermin, Quest oraz EcoMod [4; s. 22]. Każdy z nich posiada zarówno dobre jak i złe strony.

Również w Polsce budowano liczne modele globalne. Wiodącym w ich konstrukcji był Instytut Badań Systemowych Polskiej Akademii Nauk (IBS PAN). Stworzył (w niektórych przypadkach współtworzył) on takie modele jak: DSGE, EUImpactMod II oraz wiele innych. Do najważniejszych modeli makroekonomicznych dotyczących Polski i jej powiązań z Unią Europejską, należą modele: wielorównaniowe ekonometryczne (HERMIN rozwijany przez Wrocławską Agencję Rozwoju Regionalnego); równowagi ogólnej klasy CGE (ang. Computational General

Equilibrium), w tym: m.in. MaMor2 (model opracowany przez T. Kaczora), GEM-E3 (model Centrum Studiów Gospodarczych Katolickiego Uniwersytetu Leuven i partnerów).

Reasumując, w centrum zainteresowania przywołanych modeli są zawsze ludzie mający prawo do twórczego i zdrowego życia, dostrzegający potrzeby rozwojowe obecnych i przyszłych pokoleń, sugerujący ograniczenie produkcji i konsumpcji zakłócającej rozwój oraz wyeliminowania ubóstwa i głodu.

IDEE EKONOMII PRZESTRZENNEJ W KONCEPCJACH ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Stachowiak B.

*Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego,
Warszawa, Polska*

Obserwacja i analiza rzeczywistości gospodarczej na każdym z jej poziomów (makro, mezo, mikro) pozwala zauważyć istotne różnice w wykorzystaniu warunków przestrzennych w kształtowaniu koncepcji rozwoju gospodarczego i ich realizacji. Są one konsekwencją zastosowania dorobku ekonomii przestrzennej, rozumianej jako nauka „zajmująca się badaniem decyzji gospodarczej podejmowanych przez podmioty gospodarcze funkcjonujące na określonej przestrzeni w warunkach nieograniczonych potrzeb (indywidualnych i zbiorowych), a ograniczonych (rzadkich) zasobów”. Może być on wykorzystany w praktyce przez podmioty gospodarcze zarówno na poziomie państwa, regionu, aglomeracji jak i przedsiębiorstw. Decyzje podejmowane przez nie uwzględniają wymiar przestrzenny i terytorialny, sugerując gdzie, kiedy i dlaczego powinny one zlokalizować i rozwijać swoją działalność [1].

Współczesna myśl ekonomiczna, mimo jej wielowiekowego rozwoju, jest ciągle daleka od zadowalającego stanu uogólnień. Odzewem na jej niedoskonałości stało się kreowanie wielu nowych koncepcji w tym formuły „nowej gospodarki”. Zaczęło im towarzyszyć postrzeganie działalności gospodarczej w ścisłym powiązaniu z społeczeństwem informacyjnym, przywołującym celem zwiększenia wydajności i jakości realizowanych procesów gospodarczych technologie informacyjne i informatyczne [2; s. 9-11]. Imperatyw rekonstrukcji ekonomii wskazuje na potrzebę uzupełnienia teorii ekonomii podejściem i poglądami interdyscyplinarnymi odpowiadającymi współczesności. Mając na uwadze takie podejście uzasadnionym jest podejmowanie prób identyfikacji ekonomii przestrzennej i możliwości wykorzystania jej dorobku w praktyce [3; s. 102-105].

Analizując praktyczne wykorzystanie ekonomii przestrzennej w konkretnym kraju należy wziąć pod uwagę jego historię powszechną i gospodarczą, która ma wpływ na obecny kształt życia gospodarczego. Podstawowe znaczenie w przeszłości – jeśli chodzi o Polskę – miało planowanie gospo-

Literatura

1. Dziurny, A. Model bezpieczeństwa ekonomicznego Rzeczypospolitej Polskiej w warunkach globalnych i regionalnych zagrożeń oraz wyzwań cywilizacyjnych, AON. – Warszawa 2012.
2. Mapping the global future, Report of the National Intelligence Council's 2020 Project, *Based on consultations with nongovernmental, experts around the world*, Government Printing Office (GPO), Superintendent of Documents, PO Box 391954. – Washington 2004.
3. Klein, L.R. Wykłady z ekonometrii, PWE. – Warszawa 1982.
4. Bukowski M., Dyrda S., Marć Ł., Skrok Ł., Reakcja gospodarki na fundusze strukturalne w latach 2007-2013, Wnioski dla Polski, Instytut Badań Strukturalnych. – Warszawa 2007.

ИДЕИ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНЦЕПЦИЯХ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Стаховяк В.

*Университет Кардинала Стефана Вышинского,
г. Варшава, Республика Польша*

darce, w tym planowanie przestrzenne, które związane były z reguły z inżynierią społeczną. W rezultacie tego w momencie odejścia od gospodarki centralnej dało się zauważyć znaczne zróżnicowanie regionalne. Wyrazem tych zróżnicowań przestrzennych, stał się podział na regiony o środowisku nie zanieczyszczonym i będące w stanie klęski ekologicznej [4; s. 16-17].

W sytuacji, w której atrakcyjność lokalizacji (lub atrakcyjność inwestycyjna) dla danych regionów jest zbliżona do siebie wtedy potencjalni inwestorzy zaczynają analizować czynniki jakościowe, do których należy zaliczyć: a) dostępność do sprawnej i niezawodnej infrastruktury transportowej i komunikacyjnej, która umożliwia zastosowanie optymalnych dla danego podmiotu gospodarczego rozwiązań logistycznych; b) instytucje obsługi biznesu, podmioty gospodarcze zajmujące się działalnością innowacyjną (badawczo-rozwojowe), a także instytucje które wspierają praktyczne zastosowanie innowacji w procesach produkcyjnych oraz zastosowanie nowych technologii; c) odpowiednie kwalifikacje pracowników, ich stosunek do pracodawcy oraz zdyscyplinowanie; d) możliwość zbudowania sieci dostawców i odbiorców, a zatem rozwój kooperacji biznesowej; e) odpowiednie warunki życia dla kadry o najważniejszej dla danej inwestycji kwalifikacjach.

Zastosowanie ekonomii przestrzennej powinno koncentrować się na czynnikach, które są kluczowe dla rozwoju gospodarczego regionu, a raczej wszystkich regionów funkcjonujących na terenie danego państwa. Dlatego ekonomia przestrzenna powinna być stosowana przy planowaniu i rozwoju: sieci komunikacyjnej, sieci elektroenergetycznych, sieci gazowej, sieci wodociągowej, sieci telekomunikacyjnej. Rozwój poszczególnych sieci jest jednocześnie związany z jej punktami węzłowymi czyli lokalizacją: elektrowni, dworców kolejowych, portów lotniczych, punktów węzłowych na autostradach oraz drogach węzłowych i punktów umożliwiających wprowadzenie komunikacji intermodalnej.

Teoretyczne i praktyczne potrzeby badania koncentracji przestrzennej współcześnie wywodzone są z trzech nurtów: ekonomii neoklasycznej, nowej teorii handlu (new trade theory) oraz nowej ekonomii geograficznej (NEG). Pierwszy z tych nurtów przyjmuje, że istnieją różnice w produktywności między regionami, a liberalizacja handlu i wzrost integracji ekonomicznej powoduje realokację produkcji i wzrost specjalizacji w celu osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Drugi zaś zakłada, że firmy, dążąc do uzyskania korzyści skali, koncentrują się w kilku regionach, które zapewniają najlepszy dostęp do rynków i ze względu na koszty handlowe lokalizacje geograficzne firm odgrywają dużą rolę. Trzeci z nurtów, przypisuje decydującą rolę znaczeniu czynników geograficznych w procesach gospodarowania, przy których specjalizacja regionalna będzie rezultatem przestrzennej aglomeracji aktywności ekonomicznej [5; s. 129]. Odwołanie się do dorobku tych nurtów pozwala na zaproponowanie kompleksowego podejścia do kwestii lokalizacji i wykorzy-

stania do badania koncentracji działalności gospodarczej na poziomie międzynarodowym (skala krajów) oraz regionalnym (skala regionów) z uwzględnieniem zmian zachodzących w czasie.

Literatura

1. *Stachowiak, B.* Ekonomia przestrzenna jako czynnik kształtowania przewagi konkurencyjnej podmiotów gospodarczych, SGH. – Warszawa 2012.
2. *Kołodko, G.W.* „Nowa gospodarka” i stare problemy. Perspektywy szybkiego wzrostu w krajach postsocjalistycznej transformacji, [w:] „Nowa gospodarka” i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach postsocjalistycznych, red. G.W.Kołodko, Key Text. – Warszawa 2001.
3. *Markowski, T.* Zarządzanie rozwojem miast, PWN, Warszawa 1999.
4. *Węclawowicz, G.* Przestrzeń i społeczeństwo współczesnej Polski, PWN. – Warszawa 2002.
5. *Suchecki, B.* (red naukowa), Ekonometria przestrzenna – metody i modele analizy danych przestrzennych, Wydawnictwo C.H. Beck. – Warszawa 2010.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ПРОЦЕСС ВОСПРОИЗВОДСТВА КАПИТАЛА И НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА СТРАНЫ

Высоцкая З.Г.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Глеба Т.И.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Динамику системы воспроизводства капитала и национального богатства страны сегодня определяет совокупность внутренних и внешних условий. До недавнего времени анализ влияния внешнеэкономических связей на процесс функционирования капитала в отдельной стране носил вторичный, производный характер, что является серьезным недостатком существующих теорий воспроизводства капитала и национального богатства. Экономическая теория исходила из национально замкнутых хозяйств и основывалась на закономерностях развития внутреннего рынка. Именно такой подход позволял выявлять важнейшие макроэкономические пропорции, взаимодействие накопления и потребления, распределения доходов и другие характеристики рынка. Управление функционирования капитала и воспроизводства национального богатства осуществлялось в рамках отдельных национальных систем и базировалось на системе сложившихся форм организации производств и органов управления ими, характер поведения которых определялся национальными правовыми нормами хозяйствования и методами распределения результатов труда.

Интернационализация хозяйственной жизни усилила взаимопроникновение и взаимозависимость национальных воспроизводственных процессов на мировом уровне и как следствие, влияние внешних факторов. Перестройка институциональных основ современных

экономик, трансформация действовавших ранее взаимосвязей между отдельными странами в общую глобальную сеть способствуют формированию единой воспроизводственной системы капитала и национального богатства на уровне мирового хозяйства, определяя, тем самым, дальнейшие направления общественного развития, общие принципы его управления и регулирования.

Формирование этой системы определяется воздействием противоречивых тенденций. С одной стороны, усиливается интернационализация хозяйственной жизни, а с другой – стремление отдельных государств занять более выгодные позиции. Усиливающаяся взаимозависимость определяет структуру отдельной экономики, способствует преодолению возникающих диспропорций в развитии отраслей, вносит коррективы в воспроизводственные процессы отдельных государств. По мере углубления экономических связей у отдельных государств появляется возможность поддержания высокой конкурентоспособности своих товаров на международных рынках посредством отказа от производства менее рентабельных, а диспропорции на внутренних рынках нивелируются импортом из других стран.

Сегодня открытость национальной экономики следует увязывать не только с проблемами взаимозависимости, но и национальной безопасности. Анализ позиций развитых стран на мировых рынках показывает, что интернационализация их хозяйств возросла благодаря

усилению горизонтальной взаимозависимости, свободному движению капиталов и товаров, активному обмену технологий внутри данной подсистемы, повышая тем самым эффективность структуры национальных капиталов. Специализация развитых стран в системе МРТ обеспечивает накопление ими имущественных компонентов национального богатства (инфраструктура, незагрязненная окружающая среда) и человеческого капитала. Подсистема развитых стран воспроизводит, прежде всего, себя, используя подсистемы развивающихся и трансформационных стран в своих интересах. Развертывание процессов глобализации как экономической экспансии развитых стран в условиях усиливающихся ресурсных ограничений приводит к тому, что национальные богатства отстающих стран выступают источником пополнения национальных богатств стран авангарда. Лидирование последних в мировом производстве, торговле, финансах, НТП, политике, международных организациях дает им возможность перераспределения компонентов богатства периферийных стран на свою территорию или получения прав на их использование. Таким образом, в замкнутой системе мировой экономики менее развитые страны сегодня являются донорами более развитых, что еще больше затрудняет их социально-экономическое развитие. Для данного этапа развития мирового хозяйства характерно усиление поляризации по дохо-

дам, уровню и качеству жизни населения, накопленному национальному богатству.

На фоне общего ухудшения в подсистеме отстающих стран также происходят существенные сдвиги, количественно выразившиеся в увеличении доли развивающихся при резком ослаблении позиций стран, бывших членов СЭВ. Особенность интеграционной группировки стран-членов СЭВ – планомерно-централизованное регулирование внешнеэкономических связей – ограждала национальные экономики от потрясений мирового рынка, но одновременно и от необходимости объективно оценивать уровень эффективности национального капитала. Результат – низкая конкурентоспособность продукции, отставание от мировых интеграционных процессов, слабая встроенность в систему МРТ, международную торговлю и валютно-финансовые отношения. Бывшие члены СЭВ оказались недостаточно восприимчивы к открывающимся положительным перспективам образования единого мирового социально-экономического пространства. Для рухнувшей системы, своеобразно объединившей их национальное богатство, наиболее ощутимой стала потеря институциональной составляющей. Удар по институциональной сфере вывел из ведущих игроков сам блок, и отбросил по отдельности каждую страну в стадию формирования собственного институционального капитала.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Кибальник Л.А.

Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко, г. Киев, Украина

Глобализация как главная тенденция в развитии современного мира формирует новый каркас мировой системы. В ней появляются новые игроки, действуют свои механизмы функционирования, а внешнеэкономические связи основываются на инвестиционно-производственной модели. Однако мировые финансовые кризисы, растущая поляризация мира, появление новых видов ресурсов постиндустриального общества актуализируют проблему перспектив развития ведущих стран мира в современном мировом хозяйстве. Анализ статистических данных свидетельствует, что процессы их участия в глобализации мирового пространства происходят на более высоком технологическом уровне, чем у развивающихся. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что сводный индекс менеджеров по закупкам, который отражает деловую активность в развивающихся странах, упал до самого низкого уровня с 2009 г. Одновременно соответствующие индексы США, Японии и Европы растут [1–3].

С целью более глубокого анализа перспективных направлений развития экономически развитых стран мирового хозяйства, соотношения между отдельными странами, или их группами в условиях глобализации предлагаем использовать метод кластеризации. Для проведения

кластерного анализа мировой экономики были отобраны 18 стран, являющихся активными игроками международных рынков. Одновременно определены показатели, которые наиболее полно и точно характеризуют важнейшие свойства описываемых объектов, а именно: объемы полученных прямых иностранных инвестиций, а также внутренних издержек на информационно-коммуникационные технологии, индекс деловой активности, уровень безработицы, прочность защиты инвесторов, валовое накопление основного капитала и количество патентов.

С помощью пакета программы «Statistics7» были скомбинированы входные данные для решения задачи кластерного анализа, которая заключается в классификационной разбивке, удовлетворяющей критерию оптимальности. Согласно научной задаче в качестве целевой функции было избрано правило «SingleLinkage» (одиночной связи). По этому методу на первом шаге объединяются два наиболее близких объекта, то есть имеющие максимальную степень сходства. На следующем этапе к ним присоединяется объект с максимальной степенью сходства с одним из объектов кластера. Этот метод называют методом ближайшего соседа, так как расстояние между двумя кластерами определяется как расстояние

между двумя наиболее близкими объектами в различных кластерах. В качестве меры расстояния был избран $1 - \text{Pearsonr}$ (1 минус коэффициент корреляции Пирсона). Результаты кластерного анализа были сведены к дендограмме кластеризации.

По итогам исследования в кластер № 1 вошли Австралия, Австрия, Бельгия, Гонконг. То есть те страны, которые имеют достаточно большие сегменты в международной торговле. Главным, объединяющим их фактором выступает большое количество внутренних издержек на информационно-коммуникационные технологии в процентном отношении к ВВП. Что и подтверждает IT-направленность этого кластера. Лидерами среди стран этой группы являются Гонконг, Австрия и Бельгия, но и все остальные страны, вошедшие в первый кластер, имеют высокие показатели в этой сфере.

В кластер № 2 сгруппировались Великобритания, Дания, Ирландия, Германия, Швейцария, Швеция, Япония. К факторам, объединяющим эти страны в кластер, можно отнести благоприятный инвестиционный климат, высококонкурентную среду, ведущие места в рейтингах экономической свободы, высокообразованное и дисциплинированное население, импорт продовольствия и энергии, дефицит специалистов.

В кластер № 3 вошли Южная Корея, Сингапур и Франция. Характеристиками, объединяющими эти страны, являются показатели полученных прямых иностранных инвестиций, а также достаточно стабильные и мощные инструменты защиты интересов инвесторов.

Данный метод показывает классификационную структуру каждого из вновь образованных кластеров, однако

определить отличия между кластерами по исследуемым категориям этот подход не позволяет. Параллельно, с помощью метода k-средних было исследовано расстояние между кластерами для более точного определения их отличий. В результате сделан вывод о высоком уровне дистанций объектов. Дисперсионный анализ дистанционной конфигурации исследуемых кластеров показал, что все категории дисперсионного анализа удовлетворяют параметры.

Таким образом, выделенные с помощью классификационного анализа группы стран – кластеры, бесспорно, играют важную роль в мировом хозяйстве и стимулируют процессы глобализации. Согласно результатам проведенного исследования, развитие ведущих стран мира в перспективе будет обеспечиваться за счет различных инструментов интенсификации экономической деятельности, а именно: полученных прямых иностранных инвестиций, внутренних издержек на информационно-коммуникационные технологии, уровня деловой активности, прочности защиты инвесторов и других.

Литература

1. The Financial and Economic Crisis of 2008–2009 and Developing Countries. UNCTAD [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/docs/gdsmdp20101_en.pdf
2. Trade and Development Report 2009, UNCTAD [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/docs/tdr2009_en.pdf.
3. World Investment Report 2011: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, UNCTAD [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf.

SPA В БЕЛАРУСИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Королева Ю.А.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Согласно наиболее распространенной версии, SPA – это аббревиатура латинского выражения *sanus per aqua*, означающего «здоровье через воду».

По определению, предложенному ISPA (Международной Ассоциацией Спа), спа – это место для улучшения общего состояния с помощью разнообразных профессиональных услуг, которые способствуют обновлению сознания, организма и духа [1, с. 35].

В Республике Беларусь процедуры, составляющие арсенал современных спа, распределены между тремя сферами услуг – салонно-парикмахерской, санаторно-курортной и банной. Но как таковая отрасль спа-услуг на законодательном уровне в Беларуси не закреплена.

Согласно классификации ISPA, которая проводилась по нескольким критериям (местоположению, продолжительности пребывания клиентов, целевому назначению программ), выделяется СЕМЬ категорий спа: 1) дейспа; 2) клубные; 3) гостиничные/курортные; 4) медицинские;

5) природные; 6) целевые; 7) круизные. По приведенной классификации отметим особенности белорусских спа.

Форма собственности дейспа и клубных спа (их число превышает 4000), в основном, частная. В то время как медицинские спа-санатории, оздоровительные центры и дома отдыха (их насчитывается 369) – являются государственными и имеют следующие характеристики:

1. Высокая заполняемость, обусловленная популярностью санаторно-курортных организаций, благодаря сложившимся еще с советских времен традициям. Вследствие этого помимо лечебно-профилактических процедур среди отдыхающих растет спрос на другие предложения санаториев, которые сегодня ориентированы, в основном, на спа. Итак, санаторий с арсеналом лечебных услуг обеспечивает клиентской базой свои спа. В то же время спа-услуги популяризируются среди отдыхающих, и, возможно, в будущем приезжать в санатории будут в том числе и ради спа.

2. Санатории – это медицинские учреждения, которым для осуществления деятельности необходимо наличие медицинской лицензии, соответственно весь персонал санаториев – это медики, имеющие высокий уровень профессиональной подготовки, но им не знакомы основы клиентинга и стандарты сервиса.

3. Территория Республики Беларусь богата природными лечебными факторами: в белорусских здравницах функционирует 85 скважин минеральных вод; 61 санаторий имеет грязелечебницы; распространены радоновые ванны. Это уникальная база для развития природных спа. Ведь известно, что будущее рынка спа за центрами, которые имеют доступ к природным ресурсам – минеральным водам, грязям и пр. И это мировая тенденция.

4. Материально-техническая база большинства санаторно-курортных учреждений требует обновления. Без специальных мер, направленных в сторону реноваций и переоснащения, санаторно-курортные организации не смогут удовлетворять растущие запросы потребителей.

Гостиничные спа в Беларуси только начинают создаваться на базе строящихся в преддверии чемпионата мира по хоккею в 2014 г. отелей. Среди них представители международных гостиничных сетей, а именно: Kempinski, Hyatt Regency, Holiday Inn и пр.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что спа-отрасль в Беларуси находится в стадии формирования и имеет потенциал к росту. На сегодняшний день оборот отрасли измеряется лишь десятками миллионов долларов, производители спа-услуг сосредоточены

в основном в Минске и нескольких крупных городах, в Общегосударственном классификаторе видов экономической деятельности отсутствует этот вид деятельности. И тем не менее спа – это отрасль. Она имеет четкое представление границ отрасли ее агентами и в достаточной степени развитую инфраструктуру. В Беларуси существуют десятки поставщиков спа-оборудования, косметических препаратов, дизайнерские студии, ремонтно-строительные компании, специализированная пресса и выставки, консалтинговые фирмы и производители рекламных услуг.

Динамика развития отрасли положительная, строятся аквапарки и другие объекты индустрии спа, принята программа на законодательном уровне о строительстве в каждом областном центре бассейнов в комплексе с сопутствующими спа-услугами. В 2013 г. в Республике Беларусь появилась первая профессиональная Ассоциация прикладной эстетики и спа. Сегодняшней задачей производителей в спа-отрасли при условиях интеграции в ассоциацию и построения сотрудничества с государственными органами является разработка и реализация комплекса мер в направлении развития спа-индустрии. Это изменение нормативных правовых актов, регулирующих деятельность организаций оказания спа-услуг, распространение достоверной информации о спа и содействие качественной подготовке спа-специалистов.

Литература

1. Стандарты понятийного аппарата спа / Международный Совет по развитию индустрии спа и веллнесс. – М., 2012.

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЗИЦИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МИРОВОМ СООБЩЕСТВЕ

Лемеш С.С.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Расширение мировых рынков новейших технологий и международной интеграции в научно-производственной сфере доминирует в стратегии экономического роста индустриально развитых стран. В этих странах на долю технологий, оборудования и других продуктов, содержащих новые знания или решения, приходится от 70 до 85 % прироста ВВП. Они концентрируют у себя более 90 % мирового научного потенциала и контролируют 80 % глобального рынка высоких технологий. Ежегодно объемы экспорта наукоемкой продукции приносят США около 700 млрд долл., Германии – 530 млрд долл., Японии – 400 млрд долл. прибыли. На долю экспорта средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта продукции в 2008–2010 гг. в Германии приходилось 62,13 %, во Франции – 58,27 %, в Швейцарии – 64,43 %. В Беларуси данный показатель в 2011 г. составил 36,95 %. Одна из главных причин подобной ситуации – низкий уровень инвестиций в инновационный сектор. В экономически развитых странах доля

экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг находилась в пределах от 33 до 68 %, в нашей стране была равна 30,48 % [1].

Высокие достижения индустриально развитых стран в инновационном развитии во многом определяются созданным человеческим капиталом в этой и смежной с ней сферах экономики. Потенциал человеческого капитала оценивается так называемым индексом человеческого развития (ИЧР), расчет которого ведется ежегодно для всех стран мира по методике Программы развития ООН (ПРООН). В докладе ПРООН за 2011 г. рейтинг ИЧР возглавляет Норвегия с ИЧР 0,943. В пятерку лидеров стран с очень высоким уровнем развития также вошли Австралия (0,929), Нидерланды (0,91), США (0,91), Новая Зеландия (0,908). Беларусь оказалась в рейтинге стран с высоким уровнем ИЧР и заняла 65-е место (0,756), Россия – 66-е место с ИЧР 0,745, Казахстан – 68-е место с ИЧР 0,719.

Для стран с очень высоким уровнем человеческого развития характерным является большой вклад науч-

но-технической сферы в ВВП, что обусловлено хорошо налаженной системой образования, оптимальным сочетанием научно-технической деятельности в научно-исследовательских организациях различных форм собственности. Так, в Норвегии доля населения в возрасте 30–34 лет, имеющего высшее образование, составляет 47 %, в Нидерландах – 40,5 %, в Республике Беларусь – 28,4 %. Новые степени кандидатов и докторов наук на 1 000 человек в возрасте 25–34 лет получили: в Норвегии и Австралии – 2,0; в Нидерландах – 1,6, в Беларуси – 0,4 [1].

Анализ распределения внутренних затрат на научные исследования и разработки (НИР) по секторам деятельности показал, что в структуре внутренних затрат на НИР в индустриально развитых странах доминируют секторы предпринимательский и высшего образования, в то время как в Республике Беларусь высока доля государственного сектора. Внутренние затраты на НИР по отношению к ВВП в большинстве стран СНГ по-прежнему составляют менее 1 % (в Беларуси в настоящее время – 0,7 %), за исключением России.

Между тем программой научно-технологического развития стран ЕС определено, что для поддержания и развития научных исследований и технологических разработок объемы внутренних затрат должны составлять 2–3% от ВВП [1].

В структуре затрат на технологические инновации организаций промышленности в Республике Беларусь преобладает приобретение машин, оборудования и программных средств – свыше 65 %, в то время как в индустриально развитых странах наибольший удельный вес занимают собственные исследования и разработки. Такая же картина наблюдается и в структуре затрат на технологические инновации организаций сферы услуг: в Беларуси 11,1 % составляют собственные исследования и разработки и 66,5 % – приобретение машин, оборудования и программных средств; в Ирландии – 74,3 % и

17,8 %; в Италии – 51,6 % и 32,4 %, в Финляндии – 72,3 % и 21,6 % соответственно.

По показателю численности персонала, занятого исследованиями и разработками в расчете на 10000 занятых в экономике, страны СНГ также уступают многим странам мира. Инновационности организаций, доля малого и среднего бизнеса в осуществлении инноваций в Беларуси находятся на недопустимо низком уровне по сравнению с индустриально развитыми европейскими странами.

Таким образом, можно определить следующие основные проблемы, препятствующие развитию инновационной экономики в Республике Беларусь: не высокая доля экспорта средне- и высокотехнологичной продукции и экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта продукции и услуг соответственно; медленная возобновляемость научных кадров; малая заинтересованность частных инвесторов в финансировании НИР; низкая инновационная активность малых и средних предприятий; нерациональная структура затрат на технологические инновации организаций промышленности и сферы услуг; низкий удельный вес внутренних затрат на НИР в процентах к ВВП.

На наш взгляд, Беларусь сумеет выйти на инновационный путь развития лишь тогда, когда инновации станут основой функционирования всех компонентов системы рыночного хозяйствования: формирования структуры производства и его технической базы; совершенствования систем управления; развития человеческого фактора производства. Только в этом случае возможен переход от инноваций как «точечного» экономического феномена к преимущественно инновационному пути развития экономики в целом.

Литература

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : стат. сб. – 2012. – 156 с.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ВОЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ США И СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

Леонovich А.Н.

Военная академия Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь

Формирование национальных военно-промышленных комплексов (ВПК) предопределено процессами централизации производства и капитала. Объединение военно-промышленных компаний началось во второй половине XIX века. Первым примером объединения служит образовавшийся в 1886 г. международный союз военных монополий – Нобелевский динамитный трест [1, с. 71]. Вместе с тем военно-промышленные компании до Первой мировой войны были явлением единичным. После ее окончания возникают военно-промышленные

концерны производители самолетов «Локхид», «Дуглас», «Боинг», «Хоукер-сидли», «Мессершмитт».

После Второй мировой войны происходит рост военно-промышленных компаний, которому способствует увеличение военных расходов, слияния и поглощения (СиП). Наиболее яркими примерами СиП можно выделить: в 1967 г. «Макдоннел Эйркрафт» и «Дуглас Эйркрафт» в концерн «Макдоннел Дуглас» [2, с. 139]; в 1977 г. создание компании «Бритиш аэроспейс» [2, с. 144–145]; в 1988 г. объединение четырех компаний

(«Мессершмитт – Бельков – Блом», «Дорнье», «Моторен унд турбинен унион» и «Телефункен систем техник») в суперконцерн «Дойче аэропейс» (ДАСА) [3, с. 50].

Основными направлениями развития процесса централизации производителей ВВТ можно выделить следующие: СиП крупных компаний; продажа некоторыми компаниями военного производства; покупка производителем ВВТ военного производства других компаний; покупка акций производителей ВВТ для выхода на рынки ВВТ.

Наибольших успехов в реализации преобразований добились компании США. В 1992 г. «Мартин – Мариетта» приобрела авиакосмическое отделение у «Дженерал электрик» – «Дженерал электрик аэропейс» – за 3,05 млрд долл. А в конце 1994 г. компаний «Мартин – Мариетта» и «Локхид», перераспределили пакет акций на сумму в 10 млрд долл. [3, с. 44]. В августе 1997 г. произошло слияние компании «Боинг» с компанией «Макдоннел – Дуглас». Слияние стоило компании «Боинг» 13,3 млрд долл. [3, с. 46–48].

В конце XX в. произошли крупные СиП и в военной промышленности Западной Европы. В 1999 г., «Дженерал электрик компани» продала военное подразделение «Маркони электрик системс» корпорации «Бритиш аэропейс». Новая компания получила название «БАЕ системс». В 1999 г. в результате слияния французских компаний «Аэропассаль» и «Матра» образовалась крупная компания по производству аэрокосмической техники и военной электроники «Аэропассаль – Матра» [4, с. 333]. В дальнейшем она объединилась с компанией ДАСА и была сформирована Европейская авиакосмическая и оборонная компания (ЕАДС), в которую вошла и ведущая испанская военно-промышленная компания КАСА.

Объединение военно-промышленных компаний осуществлялось не только внутри США и стран Западной Европы, но и между ними.

Основной интерес для американских военно-промышленных объединений в Европе представляют компании по выпуску бронетанкового, артиллерийского вооружения и компании в области системной интеграции и радиоэлектроники. Однако объемы американских активов в военной промышленности Европы относительно невелики. Это связано с узостью европейского рынка и политическими ограничениями.

Европейские компании осуществляют проникновение на рынок ВВТ США, стремясь оказаться в числе подрядчиков МО США. Наибольших успехов в приобретении активов американского ВПК достигла «БАЕ системс», купив в 2000 г. компании «Локхид – Мартин Контрол Системс» и «Локхид – Мартин Аэропейс Электроникс» [5, с. 100], а в 2005 г. «Юнайтед дефенс индастрис» – одного из основных производителей ВВТ для сухопутных войск. Стоимость сделки составила 4,2 млрд долл. [6, с. 37].

Помимо процессов СиП компаний широкое распространение в конце XX века получила кооперация производителей ВВТ. Особого внимания заслуживает программа создания истребителей F-35. Стоимость данной программы составляет 326,5 млрд долл. Закупка одного образца с учетом средств на разработку составит 132,9 млн долл. В выпуске истребителя F-35 задействованы 63 американских и 105 иностранных фирм [7, с. 63].

Правомерно отметить, что объединение военно-промышленных компаний способствует развитию ВПК и позволяет: снизить расходы и риск, связанные с созданием ВВТ; укрепить потенциал компаний и позиции на мировом рынке ВВТ; получить весь цикл производства; сократить число производителей ВВТ; получить доступ к новейшим технологиям.

Литература

1. *Мироу, К.* Паутина власти. Международные картели и мировая экономика / К. Мироу, Г. Маурер. – М.: ПРОГРЕСС, 1984. – С. 71.
2. *Милитаризм: цифры и факты* / В.В. Борисов [и др.]; под общ. ред. Р.А. Фарамазяна. – М.: Политиздат, 1983. – 225 с.
3. *Корнеева, М.А.* Реорганизация военно-промышленных комплексов / М.А. Корнеева, В.Ф. Терехов // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 7. – С. 43–54.
4. *Тищенко, Г.Г.* Повышение экономической эффективности военного строительства в США / Рос. институт стратег. исслед. – М., 2004. – 397 с.
5. *Шлыков, В.* Глобализация военной промышленности – императив XXI века / В. Шлыков // Отечественные записки. – 2005. – № 5. – С. 98–115.
6. *Терехов, В.* Европейские компании на американском рынке вооружений / В. Терехов // Экспорт вооружений. – 2005. – № 6.
7. *Григорьев, С.* Авиационная промышленность США / С. Григорьев // Зарубежное военное обозрение. – 2012. – № 11. – С. 56–64.

ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ МИГРАНТОВ И ПРОБЛЕМА ИХ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Лобанова Н.Е.

Молдавская экономическая академия, г. Кишинёв, Республика Молдова

В последние десятилетия феномен миграции и валютных трансфертов ввиду своей значимости оказывает существенное влияние на страну происхождения рабочей силы. По данным Всемирного Банка, в 2013 году трудовые мигранты направили в развивающиеся страны

414 млрд долл., а к 2016 году объём переводов вырастет до 540 млрд долл. (рост за три года более чем на 30 %). Одной из важнейших проблем в этой связи является эффективность использования средств на родине мигрантов. Правильное комбинирование частных трансфертов

с мерами экономической и социальной политики может повлиять на улучшение ситуации в самых бедных странах Европы.

Существует ряд теорий, рассматривающих влияние частных переводов на бедность. Сторонники неолитерального направления утверждают, что трансферты обеспечивают положительные эффекты на всех уровнях, и особенно на уровне частных домохозяйств [1, с. 3–30; 2, с. 157–172]. Существует и другая точка зрения, согласно которой частные трансферты вследствие труда за границей формируют отношения зависимости между страной происхождения мигрантов и остальными странами. Ещё одна школа – транснациональная – концентрируется на отношениях между социальными сетями и локальными глобальными процессами [3, с. 1–10].

В Республике Молдова рабочая сила является основным источником экспорта. Около 700 тысяч граждан Республики Молдова, или 40 % экономически активного населения, работают за границей. Согласно исследованию ОЭСР (2005 г.) у молдавской диаспоры – самый высокий уровень образования и профессиональных навыков по сравнению с выходцами из других стран СНГ и Восточной Европы [4]. По данным Национального банка Республики Молдова, в 2012 году денежные переводы в Молдову, осуществлённые посредством коммерческих банков, в пользу физических лиц составили 1,494 млрд долл., на 51 млн долл. Больше, чем в 2011 году. За первые десять месяцев 2013 года – 1,319 млрд долл., или на 7,6 % больше по сравнению с тем же периодом 2012 года.

Примерно 88,9 % этой суммы (1,173 млрд долл.) поступило через различные системы быстрых денежных переводов. В структуре валютных переводов по данным за октябрь 2012 года лидировал российский рубль, на долю которого пришлось 36,3 % всей суммы. Переводы в евро составили 34,5 %, в долларах – 29,2 %. По объемам денежных поступлений в Молдову из различных стран лидируют Россия и Италия.

Отметим, что структура трансфертов в зависимости от стран их происхождения за последние годы существенно изменилась. Так, если в 2005 году примерно 29 % средств происходили из Российской Федерации и 66 % из других стран, то во втором квартале 2012 года на долю России пришлось 66,7 % пересылаемых средств, а на другие страны – 33,3 % [5]. Исторический максимум – 1,66 млрд долл. был достигнут в 2008 году. Что касается распределения доходов, то примерно 37 % заработанных средств остаются за границей. В общей сумме пересылаемых денежных средств 48 % предназначены для потребления, 25 % инвестируются в недвижимость, 21 % – это сбережения (причем банковские всего 5 %), 5 % составляют инвестиции в бизнес, 1 % другие расходы. По данным Всемирного Банка, Молдова входит в первую пятерку стран по объёму переводимых денег от трудовых мигрантов в отношении к ВВП. Этот показатель в Молдове составляет порядка 25 %.

Валютные трансферты из-за рубежа таят в себе значительный потенциал для реализации приоритетов национальной экономики. Для того чтобы заработанные деньги были инвестированы наиболее продуктивно, необходимо выполнение двух условий. Первое – заработки домохозяйств должны быть достаточными для удовлет-

ворения их основных потребностей. Второе условие относится к государственной политике стимулирования сбережений и инвестиций.

Государство могло бы поощрять банки в создании новых инструментов сбережения и инвестиций для привлечения денежных переводов из-за границы. Такие инструменты в иностранной валюте могли бы мотивировать хранение денег в банке, а не в «чужке». Возможность выпуска государственных ценных бумаг в иностранной валюте также может быть рассмотрена для привлечения валютных трансфертов из-за рубежа. Ввиду того, что существенные объёмы средств пересылаются по неофициальным каналам, государственное содействие легализации мигрантов за границей позволит последним пользоваться официальными переводами. Кроме того, в настоящее время только банковские институты и почтовые отделения уполномочены предоставлять данный вид услуг. Путём усиления конкуренции в этой области можно было бы снизить стоимость таких операций. Расширение гаммы финансовых услуг, с одной стороны, соответствует ожиданиям и требованиям эмигрантов, с другой – предоставляет новые возможности для получения банковской прибыли. Соблюдение интересов участвующих сторон позволит преодолеть недоверие к банковской системе, связанное с бюрократией и непредсказуемостью.

Литература

1. Massey Douglas, and E. Parrado. *Migradollars: The Remittances and Savings of Mexican Migrants to the United States*. *Population Research and Policy Review* 13, 1994. – P. 3–30.
2. Ratha, D. *Worker's Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance*. In: *Global Development Finance*, WB, 2003. – P. 157–172.
3. Chimhowu A., Piesse J., Pinder C. *Assessing the impact of migrant workers' remittances on poverty*, 2003. – P. 1–10.
4. Dumon J-C, Lemaître G. *Counting immigrants and expatriates in OECD countries: a new perspective*. OECD, 200. –34 p.
5. <http://www.kommersant.md/node/23370>.

Республика Беларусь проводит последовательную политику в развитии интеграционных процессов на евразийском экономическом пространстве и поддерживала присоединение России к ВТО. Так, Договор о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы ВТО ратифицирован в Республике Беларусь (Закон Республики Беларусь от 11 ноября 2011 г. № 310-З).

Положительную динамику показывают макроэкономические показатели стран-участниц Таможенного союза, рост их экономик в целом сопровождается повышением инвестиционной привлекательности региона функционирования Таможенного союза. Кроме того, анализ данных внешней торговли и торговли внутри Таможенного союза свидетельствует о том, что интеграция в условиях Союза себя оправдывает.

Поскольку Республика Беларусь является страной с открытой экономикой, то для нее условия вступления России в ВТО являются существенными. Так, по данным Всемирного банка, за 2011 г. Беларусь находилась на 37-м месте по соотношению экспорта к ВВП, Казахстан занимал 64-е место, Россия – 115-е. В рейтинге Ведения бизнеса (Doing Business) в 2013 г. Республика Беларусь заняла 58-ю позицию из 185 стран мира по общему индексу легкости ведения бизнеса, общая позиция в рейтинге России – 112-я, Казахстана – 49-я [1].

Геоэкономическое развитие мировой экономики демонстрирует, что в современных условиях это экономика интеграционных объединений. В начале 1990-х гг. произошла активизация в формировании региональных экономических объединений. В настоящее время большинство стран мира являются участниками региональных торговых соглашений. По состоянию на январь 2012 года в ВТО было направлено 511 нотификаций о РТС, 319 из которых в силе (за период с 1948 по 1994 годы в ГАТТ было направлено всего 123 нотификации) [2].

На этапе адаптации постсоветских стран к реалиям новой экономической жизни основные характеристики агропродовольственного рынка заметно ухудшились. В этих условиях стратегически верным было решение о вложении в Беларуси финансовых ресурсов в интенсивное развитие крупнотоварного сельскохозяйственного производства. В начале 1990-х гг. взятый курс на возрождение и развитие села и последующие программы его совершенствования коренным образом позволили изменить ситуацию и интенсивно развивать сельское хозяйство республики.

Поэтому вопросы успешной интеграции отрасли в мировое экономическое пространство, в том числе за счет диверсификации направлений деятельности, ассортимента предлагаемых продуктов питания и географии их поставок имеют определяющее значение. Конкурентоспособность в сфере АПК определяется с качеством, надежностью, устойчивостью и эффективностью функционирования, ценовыми параметрами

для потребителей и конкурентов. Вложения, направленные в сельскохозяйственное производство Республики Беларусь, должны обеспечить к 2015 году экспорт продовольствия в размере не менее 7 млрд долл. США.

Вместе с тем АПК Республики Беларусь развивается не обособленно, показывая улучшение экономических и финансовых результатов работы отрасли, а в тесном взаимодействии с другими отраслями по направлению не только увеличения объемов, но также повышения качества производимой продукции. В последнее время становится актуальной задача расширения ассортимента. Таким образом, инновационные конкурентные стратегии развития агропромышленных предприятий должны быть направлены в большей степени не только на увеличение объемов производства, но и на расширение ассортимента производимой продукции, а также на улучшение ее качества, что позволит достичь стабильности экономических показателей.

Создание холдингов, в том числе агрохолдингов в Беларуси будет способствовать поиску места для национальной экономики на мировом рынке и рынке ЕЭП. К настоящему времени в Беларуси создано почти 50 холдингов, из них 20 – с государственным участием. В этом процессе целью государства является оптимизация управленческой деятельности и финансовых потоков для повышения конкурентоспособности предприятий. Кроме того мировой опыт показывает, что одерживает победу тот, кто имеет многопрофильное производство и большие объемы выпускаемой продукции, объединяя промышленный, торговый и интеллектуальный капитал в единую систему.

Следует отметить, что в холдинге могут быть не только национальные производители, которые объединяют науку, производство и сервис. Необходимо в этот процесс активно привлекать зарубежные компании и создавать с ними транснациональные корпорации. Потенциальными партнерами в реализации стратегических планов белорусских предприятий могут стать российские и казахстанские компании.

Таким образом, в условиях участия Республики Беларусь в интеграционных процессах холдинги смогут позволить относительно быстро формировать реальные институты рынка, ускоряют движение капитала в отраслях. Кроме этого, они создадут предпосылки для дальнейшего углубления интеграционных процессов, выведения их на качественно новый уровень.

Литература

1. Ведение бизнеса – 2013. Разумный подход к регулированию деятельности малых и средних предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>. – Дата доступа : 27.12.2013.
2. Официальный сайт Всемирной торговой организации – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.wto.org/english>. – Дата доступа : 16.03.2013.

В ходе глобализации формируется единая сетевая мировая экономика (геоэкономика). Естественно складываются, разрастаются и гибко меняют структуру глобальные производственно-сбытовые, финансовые и информационно-инновационные сети, границы которых не совпадают с искусственными негибкими границами национальных экономик. Как справедливо утверждает профессор Новикова И.В., встраиваться в такую сетевую структуру сложно, но можно посредством участия стран в экономической интеграции на новых условиях: «формирование инновационной модели национальных экономик, которая позволяет странам сформировать новых игроков-акторов на базе VI технологического уклада, запустив их в реальную экономику», характеризующуюся кластерно-сетевой координацией деятельности [1, с. 8].

Почему кластеры позволяют встраиваться в сетевую экономику? Как интеграция между странами способствует их формированию? Как они помогают развитию инновационной деятельности (на примере региональных кластеров, ориентированных на исследования, в ЕС)? Какая институциональная база для этого создана? Решение этих проблем и является целью статьи.

В широком смысле сети – это любые связи, обеспечивающие функционирование экономики. Кластер – это сконцентрированная по географическому признаку группа взаимосвязанных компаний и организаций, конкурирующих в определенной отрасли, но ведущих совместную деятельность. По сути, он является сетью, обремененной условием территориальной близости предприятий и организаций его составляющих [2, с. 112], направленной на создание региона с инновационной моделью развития. Поэтому кластер – это действенный инструмент экономического развития, адаптации интеграционного региона к глобализации и его встраивания в геоэкономику.

Интеграция стран, как сфера экономических отношений, способствует формированию мощных факторов мировой экономики и их сетей под действием процессов кооперации, слияния и поглощения, концентрации и агломерации (кластеризации). Интеграция как экономическая политика позволяет перейти к горизонтальной (сетевой) структуре регулирования инновационной сферы (основанной на децентрализации и субсидиарности), аккумулировать больше финансовых ресурсов, лучше организовать трансфер технологий и обмен инновациями, более широко внедрить их в производство.

Одно из направлений Седьмой рамочной программы (FP7, 2007-2013), лежащей в основе единой инновационной политики ЕС, – это программа «Возможности». Ее инициатива «Регионы знаний» повышает исследовательский и инновационный потенциал регионов путем поддержки возникновения и деятельности ориентированных на исследования региональных кластеров (research-driven clusters). Эти кластеры: связывают университеты и исследовательские центры, корпорации и органы власти (принцип «тройной спирали»); сотрудничают между собой, способствуя вовлечению даже небольших региональных

субъектов в масштабные европейские проекты, обмена опытом и технологиями между регионами (например, Программа трансграничного сотрудничества кластеров Румынии и Болгарии); взаимодействуют с субъектами третьих стран (например, импорт ноу-хау Австрийским кластером по возобновляемым источникам энергии; участие Испанского кластера по биотехнологиям в международных сетях, форумах и выставках).

Новая Рамочная программа научных исследований и инноваций Горизонт 2020 в отличие от FP7 не включает инициативу по регионам знаний и исследовательским кластерам. Однако на этих кластерах по-прежнему базируются стратегии разумной специализации (smart-специализации) регионов ЕС, на основе которых строятся их краткосрочные программы инновационного развития и получения финансовой поддержки ЕС в сфере науки и инноваций.

В отличие от кластеров, основанных на производственных связях, исследовательские кластеры ориентированы на развитие исследований и технологий. Они имеют более широкую научно-исследовательскую базу (т.к. локализируются вокруг университетов и исследовательских центров), дают более широкие возможности коммерциализации результатов исследований.

В контексте интеграции наиболее интересен опыт не внутринациональных, а трансграничных (cross-border) и общеевропейских (pan-European) исследовательских кластеров, базирующихся на VI технологическом укладе: CREATE (креативная экономика), REDICT (ИКТ и Новые СМИ), BRIDGE-BSR (науки о жизни), RENERG EUREG (возобновляемые источники энергии), NetBioClue (биотехнологии), ENCADRE (освоение космоса) и др.

Финансовая поддержка происходит на конкурсной основе в ходе реализации: FP7 и Horizon 2020 в размере 50–85 % Еврокомиссией из бюджета ЕС; Европейских структурных и инвестиционных фондов; Рамочной программы по конкурентоспособности и инновациям; национальных и региональных программ. Финансируются не исследования, а действия по координации кластеров. Привлекается банковский, венчурный, промышленный капитал.

Итак, исследовательские кластеры могут стать инструментом создания сетевой структуры экономик, интегрирующихся в ЕЭП, но у них отсутствует такая обширная, как в ЕС, институциональная база. Дальнейшее исследование важно направить на поиск условий формирования таких кластеров, учитывая особенности и преимущества транзитивных экономик ЕЭП, а также на оценку возможностей формирования необходимой институциональной базы.

Литература

1. Новикова, И.В. Модернизация через кластерно-сетевую регионализацию / И.В. Новикова // Банковский вестник. – 2012. – № 19. – С. 3–8.
2. Старцев, Ю.Н. Сети и кластеры – становление современных подходов к региональному развитию / Ю.Н. Старцев, А.Ю. Даванков // Вестник Челябинского гос. университета. Сер. Экономика. – 2011. – № 36. – С. 110–116.

УСЛОВИЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Петрова Т.А.

Национальный институт экономических исследований АН Республики Молдова, г. Кишинев,
Республика Молдова

Перчун Р.И.

Национальный институт экономических исследований АН Республики Молдова, г. Кишинев,
Республика Молдова

Процесс интеграции Республики Молдовы (РМ) с Европейским Союзом (ЕС) открывает возможности использования исторического опыта европейских стран по преодолению экономического отставания и созданию эффективной системы управления. Цели стратегии интеграции РМ с ЕС предусматривают:

1. Сближение национальных интересов с общеевропейскими интересами.
2. Трансформацию (политическую, экономическую, институциональную, культурную) в соответствии с западноевропейскими стандартами.
3. Конвергенцию с политиками ЕС.

Принципы реальной и номинальной конвергенции обязательны для всех стран, стремящихся вступить в ЕС, определены Маастрихтским соглашением (1992 г.) и Копенгагенскими критериями (1993 г.) и предусматривают: *устойчивые государственные финансы, стабильные*

курсы обмена валют, устойчивый уровень цен, экономическую конвергенцию.

Показатели финансового сектора РМ, такие как уровень внешнего госдолга (менее 60 % ВВП) и дефицит государственного бюджета (не более 3 % ВВП) соответствуют уровню пороговых Маастрихтских критериев. Однако для успеха интеграции необходима эффективно функционирующая рыночная экономика и **экономическая конвергенция**.

Исходя из опыта стран ЦВЕ, мы можем выделить три необходимых направления развития экономики РМ для достижения уровня конкурентоспособной рыночной экономики: *экономический рост; диверсификация экспорта; увеличение инвестиций.*

Наибольшее значение для успешной интеграции РМ и ЕС имеет устойчивый экономический рост и реальная конвергенция по уровню жизни. Конвергенция с реаль-

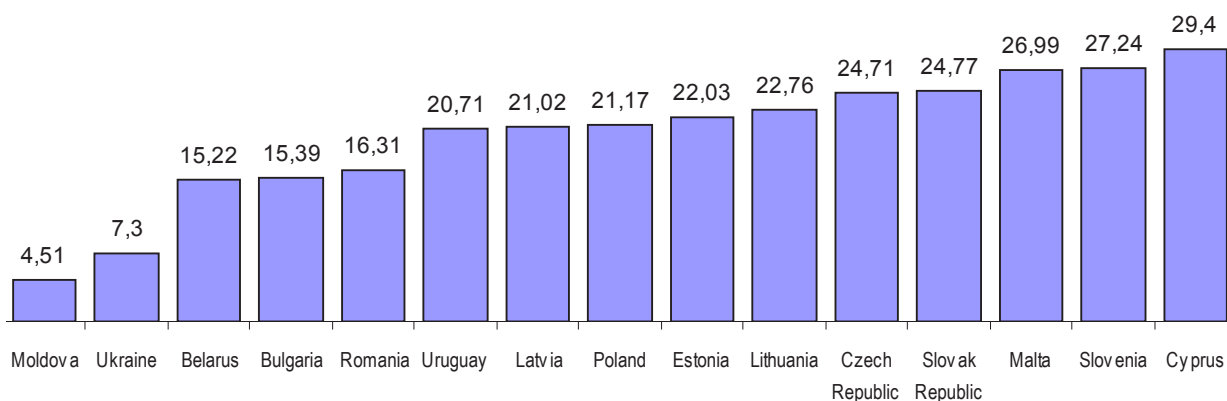


Рисунок 1 – ВНД на душу населения ППС, в текущих международных долларах

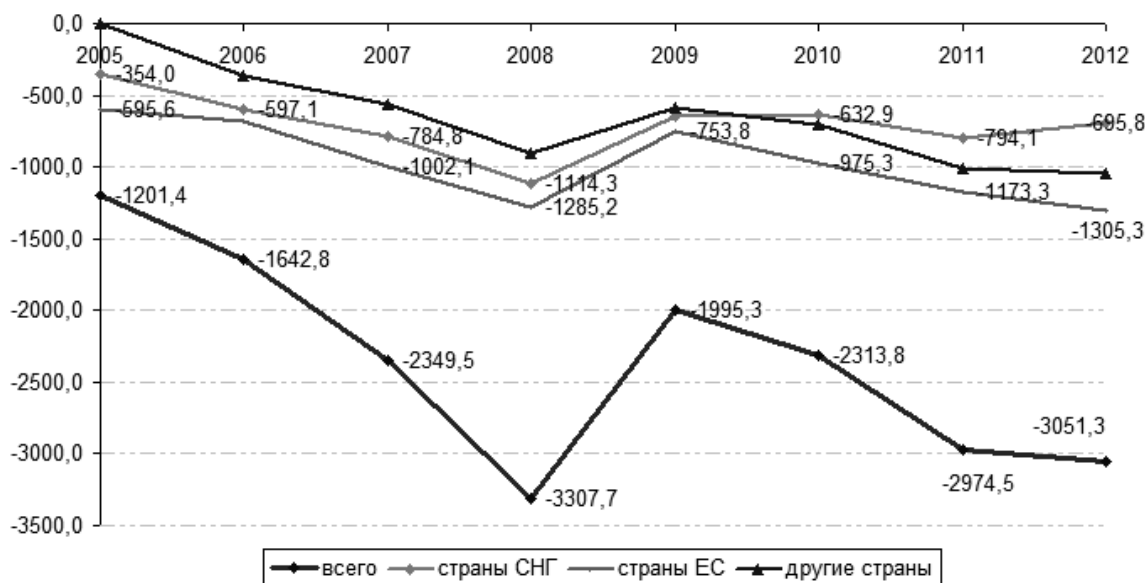


Рисунок 2 – Торговый баланс Республики Молдова, млн долл. США



Рисунок 3 – Прямые иностранные инвестиции, в млн долл. США и рост, %.

ными доходами может рассматриваться как одна из конечных целей интеграционной стратегии РМ.

Несмотря на рост уровня жизни, сравнительный уровень валового национального дохода на душу населения по ППС показывает, что РМ по-прежнему является беднейшим государством в Европе. Уровень ВНД на душу населения составляет только 9 % от уровня ЕС.

ЕС является первым торговым партнером РМ с 54 % от общего объема торговли. Однако общий объем торговли с Молдовой составляет лишь 0,1 % от общего объема торговли ЕС. В 2012 г. экспорт Молдовы в ЕС составил 940 млн евро, импорт из ЕС в Молдову составил 2 млрд евро. Опережающий рост импорта вызывает рост торгового дефицита в абсолютной величине.

Дефицит торгового баланса РМ со странами ЕС – 1305,3 млн долл. США, с государствами СНГ – 695,8 млн долл. США. Отрицательное сальдо торгового баланса РМ связано с низкой конкурентоспособностью товаров на европейском рынке и сложными условиями торговли на рынке СНГ.

Рост ПИИ оказывает значительное влияние на процесс экономических трансформаций. Более половины ПИИ в РМ поступает из государств – членов ЕС. Однако вследствие неблагоприятного инвестиционного климата уровень ПИИ в РМ очень низкий, в 2012 г. – 2,2 % к ВВП.

Рассмотренные показатели экономики характеризуются высокой степенью неустойчивости и негативно влияют на уровень конкурентоспособности РМ. Показатели экономической конвергенции с ЕС важны не только для анализа качества экономического роста, но и для прогнозирования вариантов экономического развития РМ и углубления интеграционных процессов. Номинальная и реальная конвергенции должна сопровождаться институциональной конвергенцией, которая обеспечит гарантированные права собственности, контрактов и создаст условия для стабильного развития РМ и реализации преимуществ экономической интеграции с ЕС.

Литература

1. <http://data.worldbank.org/indicator>
2. <http://www.statistica.md>

МИКРОУРОВЕНЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Хмурович Л.В.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Современный период развития мировой экономики характеризуется активным развитием интеграционных процессов и глобализации на различных уровнях. В условиях функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства Беларуси, России и Казахстана вопросы развития экспортного потенциала и обеспечения сбалансированности внешней торгов-

ли Беларуси приобрели исключительную значимость. Внешний спрос на продукцию отечественных производителей и заинтересованность в партнерстве с ними являются важнейшими факторами, свидетельствующими о степени их вовлеченности в интеграционные процессы на микроуровне, которые формируются через взаимодействие капиталов отдельных хозяйственных субъектов

различных стран путем заключения экономических соглашений между ними, создания филиалов за границей и т. п.

Одним из инструментов анализа и прогнозирования экономической активности предприятий, в том числе и различных внешнеэкономических аспектов их деятельности, выступает конъюнктурный опрос. Его достоинство в том, что он позволяет дополнить количественную характеристику внешнеэкономической активности качественными оценками, а также получить уникальную информацию о факторах, оказывающих сдерживающее влияние на ее развитие.

В Республике Беларусь конъюнктурные опросы проводятся Научно-исследовательским экономическим институтом Министерства экономики Республики Беларусь. Ежегодно в третьем квартале в анкету включаются дополнительные вопросы, касающиеся различных аспектов внешнеэкономической деятельности. В 2013 году 82 % опрошенных руководителей ответили на поставленные вопросы внешнеэкономического блока, что говорит о высоком уровне открытости белорусской экономики [1, с. 21].

Согласно результатам опроса, внешнеэкономическая активность промышленных предприятий в 2013 году сохранилась на уровне прошлых лет, хотя произошли незначительные изменения в распределении предприятий по группам соответственно доле экспорта в общем объеме производства. Так, до 28 % возросло количество предприятий, которые экспортируют от четверти до половины создаваемой продукции, а также до 9 % увеличилось число тех, кто экспортирует более 80 % объема выпуска. Число предприятий с более низкими показателями экспортной составляющей соответственно немного сократилось (с 50 % до 45 %).

Следует отметить, что более высокая доля экспорта (более 50 % и более 80 %) характерна для крупных предприятий (с числом занятых более 1000 и более 5000 чел.). На малых и небольших предприятиях (менее 100 чел., от 100 до 250 чел.) экспорт обычно не превышает 25 % общего объема выпускаемой продукции.

Рассматривая уровень развития внешнеэкономической активности отечественных предприятий через призму организационных форм, следует отметить, что отечественные предприятия активно используют только самые простые формы международного сотрудничества – экспорт и импорт. Большинство промышленных предприятий предпочитают экспортировать созданную продукцию самостоятельно. Таким образом действуют три четверти (74 %) ответивших на данный вопрос респондентов.

В связи с тем, что производство промышленной продукции имеет высокую импортную составляющую, на втором месте такая форма как прямой импорт. Ее используют 48 % опрошенных. На третьем месте – производство по контрактам (данный вариант отметили 25 %).

На протяжении нескольких лет результаты опросов фиксируют, что только единичные предприятия совершают лизинговые операции, имеют свое производство за границей, осуществляют производство по лицензии или сами продают лицензии, участвуют в технологической кооперации. Эти формы международного сотрудниче-

ства характерны для более высокого уровня развития интеграционных связей и являются индикатором зрелости бизнес-пространства и привлекательного инвестиционного климата.

Основные препятствия, с которыми сталкивались промышленные предприятия при осуществлении внешнеэкономической деятельности в предыдущие годы, сохранили свою значимость и в 2013 году.

Наиболее актуальная проблема для отечественных предприятий – «высокая конкуренция на внешних рынках» – в 2013 году по сравнению с предыдущими стала еще острее. Ее отметили 70 % экспортеров. Второе место в рейтинге причин, оказывающих негативное влияние на развитие внешнеэкономической активности, занял такой фактор как «высокие цены на выпускаемую продукцию» (38 %). В тройке лидеров по значимости среди факторов, препятствующих внешнеэкономической активности промышленных предприятий в целом, руководители назвали «отсутствие заинтересованности со стороны иностранных фирм» (22 %).

Таким образом, несмотря на высокий уровень открытости белорусской экономики и наличие торговых связей, степень вовлеченности субъектов хозяйствования в интеграционные связи в производственной сфере (то есть в глобальные цепочки создания стоимости) в целом остается очень низкой.

Литература

1. Проанализировать и дать краткосрочный прогноз конъюнктуры в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве и розничной торговле на основе обследований деловой активности предприятий Республики Беларусь в 2013 году : отчет о НИР (2-й этап) / ГНУ НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь ; рук. темы О.С. Семашка. – № ГР 20132196. – Минск, 2013. – 63 с.

Современное мировое сообщество представляет собой динамично развивающуюся систему, которая находится под непосредственным воздействием глобализации. Глобализация чрезвычайно противоречива. Хотя она и открывает широкие возможности субъектам мирового рынка, ее благами пользуются весьма неравномерно и неравномерно распределяются ее издержки [1].

Важнейшими объективными факторами, коренящимися в развитии глобализации и обусловившими общественные перемены в последней четверти XX – начале XXI века период, явились:

- новейшие достижения в технике и технологии, вызвавшие значительное снижение издержек производства и затрат на перемещение информации, товаров и услуг, капиталов, людей;

- технологические изменения в обрабатывающей промышленности, позволившие расчлнять производственный процесс на все большее количество составляющих и в небывалых ранее масштабах углублять международное разделение труда;

- переход к цифровым коммуникациям, позволяющим передавать практически неограниченные объемы данных при низких затратах;

- достижения менеджмента, обеспечившие формирование и развитие оптимальных интернациональных и глобальных управленческих структур международных корпораций;

- интернационализация валютно-финансовых и кредитных отношений, приведшая к формированию глобального финансового рынка.

Важнейшим результатом достижений в науке и технике, определившим фундамент глобализации, стал Интернет, который предоставляет небывалые возможности для обмена информацией. Именно «всемирная паутина» интегрирует все стороны глобализации современного мирового сообщества.

Процесс глобализации носит всеобъемлющий характер. Его различные грани входят в предмет изучения практически всех общественных наук. Существуют различные определения термина «глобализация». Если обобщить их, то глобализацию можно определить как процесс вовлечения всех стран в формирование единого экономического, социального и культурного пространства с возможностью интерактивного общения в реальном времени на базе современных информационных и телекоммуникационных технологий. Некоторые исследователи отмечают, что глобализация также ослабляет традиционные территориальные, социокультурные и государственно-политические барьеры, некогда изолировавшие народы друг от друга, но в то же время предохранявшие от неупорядоченных внешних воздействий, и формирует новую, беспротекционистскую систему международного взаимодействия и взаимозависимости» [2].

В современных условиях развитие глобализации проявляется в различных сферах общественной жизни. Рассмотрим некоторые из них.

1. Производственная, научно-техническая и технологическая глобализация: обуславливает переход к новому технологическому способу производства; содействует быстрому распространению новых товаров, услуг, ресурсов и идей; расширяет интеллектуальный взаимообмен.

2. Информационная глобализация: качественно изменяет обмен производственной, научно-технической, экономической, финансовой информацией; формирует международные телекоммуникационные системы, позволяющие оптимизировать управление хозяйственными системами одного центра.

3. Политическая глобализация: облегчает свободу передвижения граждан, товаров и услуг, капиталов; в значительной мере сглаживает существующие политические разногласия между различными странами.

4. Социально-культурная глобализация: ослабляет роль традиций, социальных связей и обычаев, преодолевает национальную ограниченность, повышает мобильность людей в территориальном, духовном и психологическом отношениях. Английский язык стал международным языком общения.

Центральным звеном глобализации является экономика. Экономическая глобализация как основная тенденция современного мирохозяйственного развития проявилась в середине 80-х годов прошлого столетия. Она выражается в росте взаимозависимости национальных экономик и росте их открытости, интеграции в единую мировую хозяйственную систему.

Процесс экономической глобализации развивается по следующим основным направлениям: рост мощи международных корпораций, в том числе финансовых; распространение на все континенты процессов региональной экономической интеграции; формирование электронной экономики.

Один из каналов вовлечения белорусской экономики в процесс глобализации – прямые иностранные инвестиции. Привлечение и эффективное использование инвестиций является одним из основных приоритетов государственной инвестиционной политики Беларуси.

Для работы иностранных инвесторов на территории Республики Беларусь созданы необходимые правовые условия. Всем инвесторам гарантирована равная, без дискриминации, защита прав и законных интересов, независимо от формы собственности и национального статуса.

Повышение инвестиционной привлекательности национальной экономики, несомненно, должно содействовать вхождению Республики Беларусь в «тридцатку» стран с наиболее благоприятными условиями ведения бизнеса.

Литература

1. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций : принята резолюцией 55/2 Генеральной Ассамблеи от 8 сент. 2000 г. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml. – Дата доступа : 01.02.2014.
2. Панарин, С.А. Политология / С.А. Панарин. – М. : Гардарика, 2000. – С. 394–395.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ УКРАИНЫ И БЕЛАРУСИ

Шевченко Ю.А.

Запорожский национальный университет, г. Запорожье, Украина

Постановка проблемы в общем виде. Активизация глобализационных процессов началась практически одновременно со становлением постиндустриального общества, которое характеризуется повышением роли услуг в экономике. Возникает вопрос существования взаимосвязей между глобализационными процессами и развитием сферы услуг, а также проблема их оценки. Анализ особенно интересен для стран с транзитивной экономикой, к которым относятся Украина и Беларусь.

Выделение нерешенных аспектов проблемы. Для всестороннего анализа глобализации чаще всего используют интегральные комплексные показатели. Общепринято, что наиболее полно в смысловом, географическом и временном аспектах глобализацию оценивает Индекс глобализации КОФ. Однако он не учитывает влияние институциональных факторов. Ранее не производились количественные оценки взаимосвязей между показателями развития сферы услуг и глобализации.

Изложение основного материала. Глобализация – это всеохватывающий объективный, но неоднородный процесс размывания и нивелирования границ во всех сферах жизни общества и, как следствие, поиск наиболее эффективного использования производительных сил человечества. В экономической сфере этот процесс проявляется в активизации экспорта и импорта товаров и услуг, увеличении потоков прямых и портфельных иностранных инвестиций, перемещении доходов между гражданами разных стран, снятии ограничений на международную торговлю, передвижении капитала, снижении тарифной нагрузки. В социальной сфере глобализация ведет к увеличению контактов между людьми, популяризации туризма, росту объемов международной переписки. Распространение интернета, кабельного телевидения, радиовещания могут свидетельствовать об информационной глобализации, а количество ресторанов McDonald's, магазинов Ikea, экспорт и импорт книг – о глобализации культурной. Политическая глобализация характеризуется количеством посольств в странах, их участием в международных организациях и миссиях Совета безопасности ООН. Все эти показатели учитывают в себе Индекс глобализации КОФ [1].

Для оценки институциональной глобализации, а именно готовности институций страны к распространению деятельности в планетарном масштабе, предлагаем использовать Индекс экономической свободы [2]. Он состоит из 10 показателей, которые отображают права собственности, свободу от коррупции, фискальную свободу, государственные затраты, деловую свободу, свободу трудоустройства, монетарную свободу, свободу торговли, инвестиционную свободу, финансовую свободу.

С целью установления взаимосвязей между глобализацией и развитием сферы услуг необходимо определить показатели, которые их характеризуют. На наш взгляд, одним из наиболее важных является объем экспорта услуг страны. Он позволяет определить степень развития

страны в сравнении с другими странами, проанализировать ее конкурентоспособность.

Построение регрессионных моделей позволяет проанализировать, как влияют на динамику этого показателя глобализационные факторы. Для Украины модель экспорта услуг (Y) будет иметь вид:

$$Y = 1,1476 \cdot X_2^{0,632} \cdot X_4^{6,856} \cdot X_8^{-5,409}, \quad (1)$$

где X_2 – субиндекс фактических потоков; X_4 – субиндекс социальных контактов; X_8 – индекс экономической свободы.

Процентный рост субиндекса фактических потоков, при прочих равных условиях, приводит к увеличению экспорта на 0,632 %. Колебание субиндекса социальных контактов в наибольшей степени влияет на экспорт услуг и вызывает аналогичное изменения в 6,856 %. Индекс экономической свободы демонстрирует обратную зависимость – его сокращение вызывает снижение экспорта услуг на 5,409 %.

Зависимость экспорта услуг от глобализационных факторов Беларуси представлена квадратичной функцией:

$$Y = 511,591 - 1,766 X_5^2 + 2,593 X_7^2, \quad (2)$$

где X_5 – субиндекс потоков информации; X_7 – индекс политической глобализации.

Для Беларуси 1-процентный рост политической глобализации приводит к росту экспорта услуг на 2,59 %, при прочих равных условиях, а субиндекса потоков информации наоборот приводит к уменьшению экспорта на 1,77 %.

Выводы и перспективы дальнейших исследований.

Построенные регрессии подтвердили наличие связей между развитием сферы услуг и распространением глобализации. Выявленные обратные зависимости между показателями свидетельствуют о том, что глобализация в отдельных ее проявлениях негативно сказывается на экономике Украины и Беларуси. В первом случае причиной этому может быть снижение конкурентоспособности украинских производителей и увеличение импорта услуг иностранного производства при увеличении экономической свободы. Во втором случае – переориентация белорусских производителей на внутренний потребительский рынок с увеличением потоков информации. Дальнейшие исследования возможно направить на поиск решений для минимизации негативного влияния глобализации, а также на пересмотр и реформирование политики экспорта.

Литература

1. KOF Index of Globalization [Economic resource] / Prof. Dr. Jan-Egbert Sturm, Head of KOF Swiss Economic Institute. – Retrieved February 26, 2014. – Access mode : <http://globalization.kof.ethz.ch/>
2. 2014 Index of Economic Freedom. About The Index [Economic resource] / The Heritage Foundation, The Wall Street Journal. – Retrieved February 26, 2014. – Access mode : <http://www.heritage.org/index/about>

В настоящее время достаточно актуальной является проблема формирования современных интеграционных систем и роли национальных экономик в этом процессе.

Исследователи изначально рассматривали процессы экономической интеграции сугубо с практической стороны, рассмотрение теоретических подходов и внутренних закономерностей развития данного процесса осталось за пределами научных исследований. В связи с этим теоретические аспекты интеграционных отношений недостаточно изучены и требуют дальнейшего исследования.

Сегодня развивающиеся и развитые государства стремятся к формированию интеграционных систем и участию в них в целях ответа национальных экономик на вызовы глобализации.

Для реализации данной цели интеграционными объединениями, возникающими и развивающимися в современной международной экономике, ставятся следующие задачи:

1. Использование преимуществ экономики масштаба производства.

2. Создание благоприятной внешнеполитической среды.

3. Решение задач торговой политики.

4. Содействие структурной перестройке экономики.

5. Поддержка молодых отраслей национальной промышленности.

В современных условиях экономического развития принято выделять четыре этапа формирования интеграционных систем [3, с. 27]:

1) зона свободной торговли – договоренность между двумя государствами об отмене или ограничении таможенных пошлин;

2) таможенный союз – договоренность между участниками зоны свободной торговли (ЗСТ) о единой таможенной политике в отношении третьих стран;

3) общий рынок – соглашение стран о свободном передвижении товаров, капиталов, услуг и рабочей силы. В рамках общего рынка осуществляется согласование экономической политики стран-участников;

4) экономический и валютный союз – наивысшая форма интеграции, в его рамках осуществляется проведение экономической и валютно-финансовой политики.

Примером экономической интеграции на постсоветском пространстве является Таможенный союз и Единое экономическое пространство.

Важнейшим успехом евразийской интеграции стало создание Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России. С 1 января 2010 г. были введены Единый таможенный тариф и Единые правила тарифного и нетарифного регулирования, что стало началом функционирования Таможенного союза [2, с. 16].

Вступление в Таможенный союз дает возможность Беларуси добиться следующего:

– снижения цен на товары благодаря уменьшению издержек перевозки необходимого сырья либо провоза своего готового товара;

– увеличения средней заработной платы благодаря уменьшению издержек и повышению производительности;

– наращивания производства благодаря увеличению спроса на товары;

– увеличения благосостояния жителей Беларуси благодаря снижению цен на продукты и увеличению занятости населения в экспансирующихся производствах импортоориентированных либо экспортоориентированных предприятий;

– повышения окупаемости новых технологий и товаров благодаря увеличенному объему рынка [1, с. 76].

1 января 2012 г. создано Единое экономическое пространство (ЕЭП) Беларуси, Казахстана и России. Через несколько лет ЕЭП выйдет на полноформатный режим. В 2016 г. в условиях ЕЭП будут действовать единые механизмы регулирования торговли, проводиться согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая политика. Общий рынок товаров и услуг, капитала и рабочей силы в рамках ЕЭП позволит эффективно развивать производственно-кооперационные связи между предприятиями, повысить степень конкурентоспособности отечественной продукции, создать дополнительные рабочие места, улучшить положение трудовых эмигрантов. В ЕЭП также создается единое социальное пространство [2, с. 17].

Таким образом, создание высокоэффективных интеграционных объединений позволит Республике Беларусь и сопредельным государствам перейти на новый уровень экономического роста и повышения конкурентоспособности, что обеспечит долгосрочное благосостояние граждан объединяющихся стран, будет способствовать успешной интеграции государств в мировое хозяйство.

Литература

1. Головнин, М. Валютно-финансовая интеграция России и Беларуси: формальная и неформальная составляющие / М. Головнин, Д. Ушкалова // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 3. – С. 71–78.
2. Мансуров, Т.А. Развитие евразийской интеграции: ЕврАзЭС, Таможенный Союз, Единое экономическое пространство / Т.А. Мансуров // Проблемы управления. – 2012. – № 2. – С. 13–17.
3. Махмудова, Т.А. Валютно-финансовая интеграция в контексте формирования Единого экономического пространства / Т.А. Махмудова // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2011. – № 4. – С. 26–29.

Секция 7. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕТОДОВ ЛИНЕЙНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ ЗАДАЧ

Гайшун Л.Н.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Широканова Н.И.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Республика Беларусь располагается в центре Европы. Через ее территорию проходят международные транспортные коридоры, и в связи с этим по ее территории ежегодно перемещается около 170 миллионов тонн транзитных грузов.

На сегодняшний день Беларусь как международный перевозчик стала терять свои позиции. Одной из причин является неразвитость нашей транспортной логистики.

Транспортные задачи возможно решать математическими методами с использованием информационных технологий. Расшифруем, что мы будем понимать под транспортной задачей.

Под названием «транспортная задача» объединяется широкий круг задач с единой математической моделью. Классическая транспортная задача – задача о наиболее экономном плане перевозок однородного продукта или взаимозаменяемых продуктов из пунктов производства в пункты потребления, встречается чаще всего в практических приложениях линейного программирования. Линейное программирование является одним из разделов математического программирования – области математики, разрабатывающей теорию и численные методы решения многомерных экстремальных задач с ограничениями.

Огромное количество возможных вариантов перевозок затрудняет получение достаточно экономного плана эмпирическим или экспертным путем. Применение математических и вычислительных методов в планировании перевозок дает большой экономический эффект. Транспортные задачи могут быть решены симплексным методом, однако матрица системы ограничений транспортной задачи настолько своеобразна, что для ее решения разработаны специальные методы. Эти методы, как и симплексный метод, позволяют найти начальное опорное решение, а затем, улучшая его, получить оптимальное решение.

В зависимости от способа представления условий транспортной задачи она может быть представлена в сетевой (схематичной) или матричной (табличной) форме. Транспортная задача может также решаться с ограничениями и без ограничений. Для ее решения существует несколько математических алгоритмов.

Находясь на пересечении транспортных магистралей, Республика Беларусь могла бы стать крупным центром перемещения грузов из соседних стран. Поэтому потребность в создании логистических центров в Республике Беларусь назрела давно. Крупные грузоотправители заинтересованы в создании специальных отделов для рационализации и минимизации затрат на перевозку сырья и доставку своей продукции получателям.

В последние годы в Республике Беларусь открылось несколько новых логистических центров. Но их пока недостаточно. Разработана программа по дальнейшему развитию этой отрасли.

Открытие новых логистических центров будет способствовать решению транспортных задач наиболее оптимальными способами.

ИССЛЕДОВАНИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ МИРОВОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭНТРОПИИ

Данильчук А.Б.

Черкасский национальный университет им. Богдана Хмельницкого, г. Черкассы, Украина

Целью работы является исследование мировой банковской системы с использованием различных видов энтропий для разработки адекватных индикаторов, сообщающих о приближении кризисных явлений.

Для проведения исследований был создан блок программного обеспечения, который включает в себя комплекс по расчету энтропий: Колмогорова, Шеннона, подобия, шаблонов, перестановочной, Реньи, Тсаллиса. Каждый из видов энтропий имеет свою методику расчетов (расчет в физическом или фазовом пространстве). В качестве временных рядов рассматриваются цены акций мировых банков различных стран за период 2004–2013 гг.: Bank of America Corporation (bac), BNP Paribas SA (bnp), HSBA Holdings Plc (hsba), Goldman Sachs Group (gs), JPMorgan Chase & Co (jpm), iNG Groep NV (ing), Deutsche Bank AG (db), Credit Suisse Group AG (cs).

На рисунке 1 графически представлены нормализованные результаты расчетов, позволяющие классифицировать банки по критерию их выхода из кризиса.

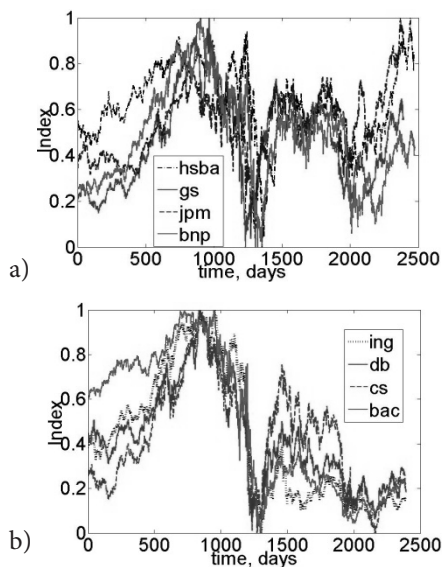


Рисунок 1 – Классификация мировой банковской системы: а) выходящие из кризиса банки; б) банки, находящиеся в кризисном состоянии

Энтропия Шеннона неоднократно использовалась для исследования фондовых и валютных рынков. Первоначально она была введена для оценки неопределенности кодовой информации в каналах связи. Результаты расчетов мультимасштабной энтропии Шеннона для ежедневных значений акций банка BNP Paribas SA представлены на рисунке 2.

При исследовании мировой банковской системы с использованием энтропии шаблонов как показателя сложности системы были получены следующие результаты (рисунок 3). Результат, показанный на рисунке 3, дает возможность говорить об универсальности методики использования энтропии шаблонов для мониторинга кризисов в любой банковской системе.

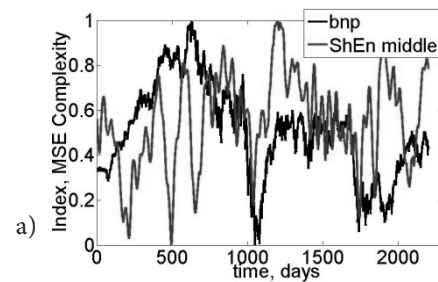


Рисунок 2 – Сравнительная динамика цен акций к активам банка BNP Paribas при использовании энтропии Шеннона

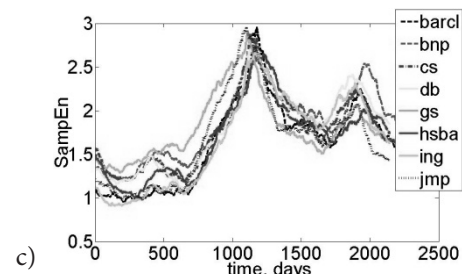
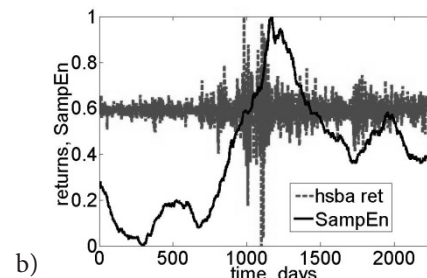
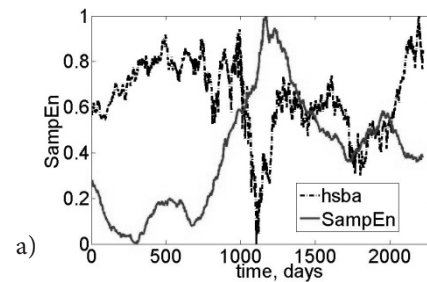


Рисунок 3 – Исследование кризисных явлений мировой банковской системы при использовании энтропии шаблонов: а) сравнение прибыли HSBA Holdings Plc с энтропией шаблонов для них; б) динамика цен на акции банка HSBA Holdings Plc и энтропия шаблонов для аналогичного ряда прибыли; в) состояние мировой банковской системы, выраженное через мультимасштабную энтропию

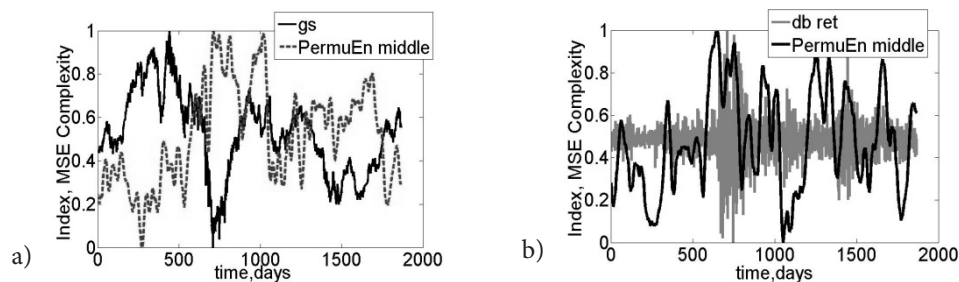


Рисунок 4 – Сравнительная динамика перестановочной энтропии с исходными рядами для банков: а) динамика Goldman Sachs Group и мультимасштабная перестановочная энтропия; б) сравнительная динамика прибыльности Deutsche Bank AG и мультимасштабной энтропии, рассчитанной для соответствующих значений индекса

Перестановочная энтропия применялась в качестве быстрого и надежного метода анализа и оценки сложности временных рядов. Исследования показали, что перестановочная энтропия достаточно достоверно отображает динамику изменения сложности системы в состоянии хаоса и стабильности. Результаты расчетов для данного вида энтропии изображены на рисунке 4 (необходимо обратить внимание на то, что в период стремительных скачков значений цен на банковские активы система приходит в состояние хаоса, что приводит к росту значений перестановочной энтропии).

В рамках данного исследования были использованы новейшие меры оценки сложности – различные виды энтропий, разработаны теоретические основы их расчета, область применения. Результаты исследований проведены на реальных временных рядах мировой банковской системы и подтверждены соответствующими иллюстрациями. Экспериментально была доказана действенность предложенных методик.

Дальнейшие исследования будут направлены на формализацию других мер сложности.

АПРОБАЦИЯ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА, РАЗРАБОТАННОЙ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ерошеня Н.А.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Водоносова Т.Н.

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь

В условиях современной экономической действительности перед контрагентами белорусских строительных организаций, в числе которых заказчики, подрядчики, инвесторы и банкиры, существует проблема недостатка достоверных аналитических методик для получения информации о финансовом состоянии данных организаций. При этом имеющиеся нормативные документы, позволяющие производить подобный анализ, подразумевают использование исключительно традиционных методов, отличающиеся трудоемкостью и отсутствием дифференцированных подходов в оценке различных субъектов хозяйствования. Поэтому использование кризис-прогнозных моделей в качестве инструментария, позволяющего осуществление оперативного и качественного прогнозирования вероятности банкротства является весьма актуальной темой исследований.

Одна из самых известных кризис-прогнозных моделей на сегодняшний день, *Z-счет*, была разработана американским экономистом Э. Альтманом в 1968 г. [1].

Взяв за основу данные бухгалтерской отчетности 66 американских компаний, Альтман выделил пять основных показателей, влияющих на финансовую ситуацию фирмы в краткосрочном периоде, а также определил весовые коэффициенты данных показателей, характеризующие значимость каждого из них. Таким образом, модель получила следующий вид:

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + 1,0 \cdot X_5, \quad (1)$$

где X_1 – отношение оборотных активов к сумме активов, X_2 – отношение reinvestированной прибыли к сумме активов, X_3 – отношение балансовой прибыли к сумме активов, X_4 – отношение собственного капитала к привлеченному капиталу, X_5 – отношение выручки к сумме активов.

Нормативное значение Z определяет степень приближения организации к банкротству: если Z меньше значения 1,81 – вероятность банкротства высокая, если больше 2,99 – вероятность банкротства невелика.

При всей своей уникальности главный недостаток Z -счета состоит в том, что он привязан к определенным

региональным и отраслевым условиям функционирования определенного вида хозяйствующих субъектов (крупные американские акционерные компании), следовательно, для повышения эффективности данной модели требуется ее модификация в разрезе конкретной экономической ситуации. Так, в 2011 году специалистами кафедры «Экономика строительства», БНТУ (г. Минск) была разработана схожая модель для оценки строительных организаций Республики Беларусь, при создании которой учитывались особенности данного вида деятельности. Предоставленная модель имеет вид:

$$Z = 0,098 \cdot X_1 + 0,235 \cdot X_2 + 0,872 \cdot X_3 + 0,181 \cdot X_4 + 5,089 \cdot X_5, (2)$$

где X_1 – отношение выручки к сумме активов, X_2 – отношение собственного капитала к привлеченному капиталу, X_3 – отношение реинвестированной прибыли к сумме активов, X_4 – отношение оборотных активов к сумме краткосрочных обязательств, X_5 – отношение прибыли от реализации к выручке. Нижнее пороговое значение критерия $Z - 1$.

Как мы видим, в белорусской модели, как и в модели Альтмана, задействованы пять показателей определения эффективности деятельности организации, каждый из которых отвечает за определенное направление экономического анализа: деловую активность (X_1), финансовую устойчивость (X_2), ликвидность (X_4), рентабельность (X_3, X_5). Однако, в целях адаптации модели к соответствующим условиям вместо коэффициента подвижности (X_1 в Z -счете Альтмана) был взят наиболее распространенный для анализа платежеспособности белорусских организаций коэффициент текущей ликвидности (X_4), а для усовершенствования оценки вместо рентабельности авансированного капитала (X_5 в Z -счете Альтмана), которую можно расписать как рентабельность продаж, умноженную на коэффициент оборачиваемости, исполь-

зован показатель рентабельности продаж (X_5), так как коэффициент оборачиваемости уже включен в модель (X_1). При этом также скорректированы весовые коэффициенты применительно к условиям области строительства путем нивелирования данных.

Тестирование белорусской и американской моделей для 34 общестроительных организаций, подчиненных Министерству архитектуры и строительства Республики Беларусь, состояние которых по данным 2011–2012 гг. заранее определено при помощи комплексного экономического анализа (12 – плохое, 14 – среднее, 7 – стабильное состояние), показало, что в сравнении с экспертной оценкой точность модели Альтмана составляет 85,29 % (5 несовпадений), в то время как точность модели для белорусских организаций – 91,18 % (3 несовпадения).

Несмотря на довольно высокую эффективность отечественной модели, погрешность в 8,82 % может быть следствием преобразования факторов макросреды в 2012 году, менее детального, описания значения Z , что делает модель менее чувствительной к изменениям, а также того факта, что при разработке модели были использованы данные не только государственных организаций, но и частных, отличающейся завышенными показателями.

Таким образом, полученные итоги доказывают, что данная методика требует осторожного ее использования из-за некоторой погрешности в расчетах от реальных условий и подтверждают целесообразность более тщательной апробации и адаптации белорусской модели к требованиям организаций.

Литература

1. Altman, E. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E. Altman // The Journal of Finance. – 1968 – September. – P. 589–609.

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТОРГОВЛИ

Коробкин А.З.

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, г. Гомель, Республика Беларусь

Резервы роста прибыли и рентабельности традиционно определялись на основании расчета *возможной итоговой рентабельности* или *возможной рентабельности продаж* с учетом отрицательного воздействия факторов на рентабельность по формуле:

$$P_{возм} = P_1 + \sum \Phi_{отр},$$

где $P_{возм}$ – возможный уровень рентабельности с учетом отрицательного влияния факторов на прибыль, %; P_1 – рентабельность отчетного года, %; $\sum \Phi_{отр}$ – процентное выражение отрицательного влияния факторов на рост рентабельности, %.

Суммовое (денежное) выражение отрицательного влияния факторов и есть резерв роста рентабельности.

Сумма *недополученной прибыли* в результате отрицательного воздействия факторов на рентабельность определяется по следующей формуле:

$$П_{нед} = \frac{T_1 \cdot \sum \Phi_{отр}}{100\%},$$

где $П_{нед}$ – сумма недополученной прибыли, млн р.; T_1 – товарооборот отчетного года, млн р.

Для глубины анализа, по нашему мнению, можно считать недополученную прибыль с учетом возможного

снижения расходов по кредиту. Расчет производим следующим образом:

1. Сумма недополученных собственных оборотных средств ($COC_{нед}$) в результате недополученной прибыли определяется по формуле

$$COC_{нед} = \frac{\Pi_{нед} \cdot Дфн_{сос}}{100\%},$$

где $Дфн_{сос}$ – доля отчислений на пополнение собственных оборотных средств в прибыли за отчетный период (до налогообложения), %.

2. Возможная доля собственных оборотных средств в оплате товаров ($Дв_{сос}$) исчисляется по следующей формуле:

$$Дв_{сос} = \frac{\overline{COC}_{\phi} + COC_{нед}}{\overline{TЗ}} \cdot 100\%,$$

где \overline{COC}_{ϕ} – фактическая среднегодовая сумма собственных оборотных средств в оплате товаров, млн р.; $\overline{TЗ}$ – среднегодовая стоимость товарных запасов, млн р.

3. Возможная среднегодовая стоимость заемных средств ($\overline{ЗС}_{возм}$), вложенных в товарные запасы, определяется по формуле

$$\overline{ЗС}_{возм} = \overline{TЗ} \cdot \left(1 - \frac{Дв_{сос}}{100\%}\right).$$

4. Возможная сумма расходов по кредиту (PK_{ϕ}) исчисляется по следующей формуле:

$$PK_{\phi} = \frac{\overline{ЗС}_{возм} \cdot \%к}{100},$$

где $\%к$ – ставка банка (среднегодовая) за пользование кредитами, %.

5. Сумма экономии расходов по кредиту ($\mathcal{E}_{рк}$) или недополученной прибыли до налогообложения определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{рк} = PK_{\phi} - PK_{возм},$$

где PK_{ϕ} – фактические расходы по кредиту, млн р.; $PK_{возм}$ – возможные расходы по кредиту, млн р.

6. Сумма недополученной прибыли до налогообложения ($\Pi_{нед1}$) с учетом возможного сокращения расходов по кредиту исчисляется по формуле

$$\Pi_{нед1} = \Pi_{нед} + \mathcal{E}_{рк}.$$

7. Возможный уровень итоговой рентабельности с учетом недополученной прибыли ($P_{возм1}$) определяется по следующей формуле:

$$P_{возм1} = \frac{\Pi_{нед1} + \Pi}{BB},$$

где $\Pi_{нед1}$ – прибыль до налогообложения отчетного года, млн р.; BB – валовая выручка отчетного года, млн р.

Так как в предполагаемой методике не учтены упущенные возможности роста объема продаж (товарооборота) для полноты анализа необходимо в комплексе рассчитывать резервы роста товарооборота и прибыли.

Таким образом, для дальнейшего углубления анализа и определения резервов роста прибыли и рентабельности необходимо рассчитать следующие показатели:

1. Возможную сумму прибыли от реализации с учетом фактического уровня рентабельности ($\Pi_{возм}$) по формуле

$$\Pi_{возм} = \frac{T_{возм} \cdot P_1}{100\%},$$

где $T_{возм}$ – возможный объем товарооборота с учетом отрицательного воздействия факторов на его рост ($T_1 + \Sigma\Phi_{отр}$).

2. Возможную сумму прибыли с учетом фактического уровня рентабельности и недополученной прибыли ($\Pi_{возм1}$) в результате отрицательного воздействия других факторов следующим образом:

$$\Pi_{возм1} = \Pi_{возм} + \Pi_{нед},$$

3. Возможный уровень рентабельности ($P_{возм2}$) по формуле

$$P_{возм2} = \frac{\Pi_{возм1}}{T_{возм}} \cdot 100\%,$$

4. Резерв роста рентабельности продаж ($P_{рент}$) определяется следующей формулой:

$$P_{рент} = P_{возм2} - P_1.$$

Выявленные резервы будут способствовать реализации направлений роста прибыли на рентабельности.

ВОПРОСЫ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ В РЕШЕНИИ ЗАДАЧИ О ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ ВЫБОРЕ

Прокашева В.А.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Третьякова Л.Г.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

В курсе микроэкономики одной из ведущих тем является задача о потребительском выборе.

Модель потребительского выбора описывает задачу выбора такого потребительского набора $(x_1^0, x_2^0, \dots, x_n^0)$,

который максимизирует функцию полезности цен заданном бюджетном ограничении:

$$\begin{cases} u(x_1, x_2, \dots, x_n) \rightarrow \max \\ p_1 x_1 + p_2 x_2 + \dots + p_n x_n = I; \\ x_i \geq 0 \quad i = \overline{1, n}, \end{cases} \quad (1)$$

где (x_1, x_2, \dots, x_n) – потребительский набор n благ; (p_1, p_2, \dots, p_n) – вектор цен, I – доход, $u(x_1, x_2, \dots, x_n)$ – функция полезности, характеризующая потребительскую оценку набора благ (x_1, x_2, \dots, x_n) .

С математической точки зрения, задача (1) является задачей на условный экстремум. Одним из методов ее решения является метод Лагранжа, при котором функция Лагранжа

$L(x_1, x_2, \dots, x_n, \lambda) = u(x_1, x_2, \dots, x_n) + \lambda(p_1 x_1 + p_2 x_2 + \dots + p_n x_n - I)$ (2) исследуется на безусловный экстремум. Необходимым условием экстремума функции Лагранжа $L(x_1, x_2, \dots, x_n, \lambda)$ (2) является равенство нулю ее первых частных производных:

$$\begin{cases} \frac{\partial L(x_1, \dots, x_n, \lambda)}{\partial x_i} = \frac{\partial u(x_1, \dots, x_n)}{\partial x_i} + \lambda p_i = 0, & i = \overline{1, n} \\ \frac{\partial L(x_1, \dots, x_n, \lambda)}{\partial \lambda} = p_1 x_1 + \dots + p_n x_n - I = 0. \end{cases} \quad (3)$$

Однако не каждая точка, подозрительная на экстремум, является точкой экстремума. Необходимо проверить еще выполнения достаточного условия: какой знак в этой точке имеет дифференциал второго порядка функции Лагранжа.

Проверка этого условия является достаточно сложной и опускается в экономической литературе [1, с. 128–129, 142–143], где из каких-то интуитивных соображений делается вывод об окончательном решении задачи (1).

В качестве иллюстрации рассмотрим следующий пример:

$$\begin{cases} u(x_1, x_2, \dots, x_n) = x_1 \cdot x_2 \cdot \dots \cdot x_n \rightarrow \max \\ p_1 x_1 + p_2 x_2 + \dots + p_n x_n = I \\ x_i \geq 0, \quad i = \overline{1, n}. \end{cases} \quad (4)$$

Для решения задачи (4) составим функцию Лагранжа: $L(x_1, x_2, \dots, x_n, \lambda) = x_1 x_2 \cdot \dots \cdot x_n + \lambda(p_1 x_1 + p_2 x_2 + \dots + p_n x_n - I)$, которую будем исследовать на безусловный экстремум. Для этого проверим выполнение необходимого условия экстремума:

$$\begin{cases} \frac{\partial L(x_1, x_2, \dots, x_n, \lambda)}{\partial x_1} = x_2 x_3 \cdot \dots \cdot x_n + \lambda p_1 = 0 \\ \frac{\partial L(x_1, x_2, \dots, x_n, \lambda)}{\partial x_2} = x_1 x_3 x_4 \cdot \dots \cdot x_n + \lambda p_2 = 0 \\ \dots \\ \frac{\partial L(x_1, x_2, \dots, x_n, \lambda)}{\partial x_n} = x_1 x_2 \cdot \dots \cdot x_{n-1} + \lambda p_n = 0 \\ \frac{\partial L(x_1, x_2, \dots, x_n, \lambda)}{\partial \lambda} = p_1 x_1 + p_2 x_2 + \dots + p_n x_n - I = 0. \end{cases}$$

Тогда точка $(\frac{I}{np_1}, \dots, \frac{I}{np_n}, -\frac{I^{n-1}}{n^{n-1} p_1 p_2 \dots p_n})$ является точкой, подозрительной на экстремум. Проверим выполнение достаточного условия экстремума:

$$d^2(L(x_1^0, x_2^0, \dots, x_n^0, \lambda^0)) < 0 \quad (5)$$

при условии, что

$$p_1 dx_1 + p_2 dx_2 + \dots + p_n dx_n = 0. \quad (6)$$

Итак,

$$\begin{aligned} d^2(u(x_1^0, x_2^0, \dots, x_n^0)) &= \sum_{i=1}^n \frac{\partial^2 L(x_1^0, \dots, x_n^0, \lambda^0)}{\partial x_i^2} (dx_i)^2 + \\ &+ \frac{\partial^2 L(x_1^0, x_2^0, \dots, x_n^0, \lambda^0)}{\partial x_i^2} (d\lambda)^2 + \\ &+ \sum_{i \neq j} 2 \frac{\partial^2 L(x_1^0, x_2^0, \dots, x_n^0, \lambda^0)}{\partial x_i \partial x_j} dx_i dx_j + \\ &+ 2 \sum_{i=1}^n \frac{\partial^2 L(x_1^0, x_2^0, \dots, x_n^0, \lambda^0)}{\partial x_i \partial \lambda} dx_i d\lambda = \\ &= \sum_{i \neq j} 2 \frac{\partial^2 L(x_1^0, x_2^0, \dots, x_n^0, \lambda^0)}{\partial x_i \partial x_j} dx_i dx_j, \end{aligned}$$

$$\text{т. к. } \frac{\partial^2 L(x_1^0, x_2^0, \dots, x_n^0, \lambda^0)}{\partial x_i^2} = 0; \quad \frac{\partial^2 L(x_1^0, \dots, \lambda^0)}{\partial \lambda^2} = 0;$$

$$\sum_{i=1}^n \frac{\partial^2 L(x_1^0, \dots, \lambda^0)}{\partial x_i \partial \lambda} dx_i = 0.$$

Кроме того, из условия (6) имеем, что

$$\sum_{i \neq j} 2 p_i p_j dx_i dx_j = - \sum_{i=1}^n p_i^2 (dx_i)^2, \text{ тогда}$$

$$d^2 L(x_1^0, x_2^0, \dots, x_n^0, \lambda^0) = \frac{-I^{n-2}}{p_1 p_2 \dots p_n} \sum_{i=1}^n p_i^2 (dx_i)^2 < 0.$$

Итак, точка $(\frac{I}{np_1}, \dots, \frac{I}{np_n})$ является точкой максимума функции полезности $u(x_1, \dots, x_n) = x_1 \cdot \dots \cdot x_n$, при этом расход на каждое благо равен $\frac{I}{n}$ и количество каждого блага вычисляется по формуле $x_i = \frac{I}{np_i}, i = \overline{1, n}$.

Следует обратить внимание, что даже в иллюстративном примере проверка выполнения достаточного условия является сложной и требует углубленного понимания математического аппарата.

Использование метода Лагранжа требует его понимания, умения находить частные производные, решать систему уравнений, анализировать полученные результаты как с математической, так и с экономической точек зрения. Названные темы включены в курс «Высшей математики» при подготовке менеджеров. В ходе учебного процесса постоянно акцентируется внимание студентов на важность данного материала в решении задач прикладного характера,

Литература

1. Замков, О.О. Математические методы в экономике : учебник / О.О. Замков, А.В. Толстопятенко, Ю.Н. Черемных ; под общ. ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – 3-е изд., перераб. – М. : Дело и Сервис, 2001. – 368 с. – (Серия «Учебники МГУ им. М.В. Ломоносова»).

Как известно, дисконтный срок окупаемости (ДКО) является одним из основных измерителей финансовой эффективности инвестиций, и потому актуальность разработки удобной методики расчета этого показателя вполне очевидна. Напомним, что ДКО определяется как срок, за который современная стоимость вложенных инвестиций сравняется с современной стоимостью отдачи от этих инвестиций, причем указанные современные стоимости вычисляются на момент окончания срока инвестирования.

В связи с вышесказанным отметим следующие важные обстоятельства. Во-первых, должна быть указана процентная ставка i , на основании которой вычисляются современные стоимости затрат и доходов. Во-вторых, поскольку все инвестиции производятся до момента окончания срока инвестирования, то для вычисления их современной стоимости суммы этих вложений должны быть наращены по указанной ставке i . В-третьих, так как отдача от сделанных инвестиций происходит после момента окончания срока инвестирования, то для вычисления ее современной стоимости суммы этих доходов должны быть дисконтированы по указанной ставке i .

Если мы обозначим современную стоимость вложений через K' , а современные стоимости получаемых доходов по годам – через R'_1, R'_2, \dots, R'_m , соответственно, то процедуру вычисления дисконтного срока окупаемости можно описать следующим образом.

1. Последовательно вычислим частичные суммы $R'_1, R'_1 + R'_2, \dots, R'_1 + R'_2 + \dots + R'_k$ и найдем из них максимальную $R'_1 + R'_2 + \dots + R'_m$, не превосходящую величину K' ; тогда число слагаемых m в этой сумме – это количество полных лет, входящих в дисконтный срок окупаемости (т. е. целая часть дисконтного срока окупаемости). Если окажется, что $R'_1 > K'$, то ДКО составит меньше года (т. е. целая часть дисконтного срока окупаемости равна нулю). Если же самая большая сумма $R'_1 + R'_2 + \dots + R'_k$ окажется меньше K' , то ДКО бесконечен.

2. Затем найдем дробную часть x дисконтного срока окупаемости. Для этого будем предполагать, что доходы в течение $m + 1$ -го года поступают равномерно; тогда искомую величину x найдем, решив уравнение

$$K' = R'_1 + R'_2 + \dots + R'_m + \frac{R_{m+1} \cdot x}{(1+i)^{m+x}}$$

или, что то же самое,

$$(K' - (R'_1 + R'_2 + \dots + R'_m)) \cdot (1+i)^m \cdot (1+i)^x - R_{m+1} \cdot x = 0$$

Здесь R_{m+1} – недисконтированная сумма дохода за $m + 1$ -ый год.

Окончательно найдем ДКО $n_{ок} = m + x$.

В предложенной методике основной проблемой, конечно же, является решение уравнения из пункта 2. Сложность этого уравнения в том, что неизвестная x в нем присутствует в показателе степени, а также в линейном слагаемом; вследствие этого его аналитическое решение затруднено. Видимо, поэтому в литературе (см., например, [1, с. 275]) для нахождения неизвестной x предлагается более простое (и менее точное) уравнение

$$K' = R'_1 + R'_2 + \dots + R'_m + \frac{R_{m+1} \cdot x}{(1+i)^{m+1}}$$

в котором эта неизвестная присутствует только в линейном слагаемом. Заметим, что указанная проблема легко разрешается с помощью программного пакета Excel. С этой целью на листе книги Excel выделим ячейку для искомого значения переменной x (для удобства ее можно закрасить, например, зеленым цветом), а также ячейку, в которую запишем формулу

$$(K' - (R'_1 + R'_2 + \dots + R'_m)) \cdot (1+i)^m \cdot (1+i)^x - R_{m+1} \cdot x,$$

по которой вычисляется левая часть решаемого уравнения (а эту ячейку можно закрасить, например, красным цветом). После этого вызовем программу «Поиск решения» и заполним все окна на появившейся панели:

1. В окне «Установить целевую ячейку» укажем адрес ячейки со значением левой части решаемого уравнения (красной).

2. Установим флажок в окошке «равной значению 0».

3. В окне «Изменяя ячейки» укажем адрес ячейки со значением переменной (зеленой).

4. Нажмем кнопку «Выполнить», а затем – кнопку «ОК».

В результате этих действий в зеленой ячейке появится искомое значение дробной части дисконтного срока окупаемости.

Применим предложенную выше методику к примеру из [1, с. 275]; в результате получим $n_{ок} = 2,579$, тогда как традиционная методика приводит к значению $n_{ок} = 2,603$. Проверим для каждого из этих значений выполнение равенства

$$K' = R'_1 + R'_2 + \dots + R'_m + \frac{R_{m+1} \cdot (n_{ок} - m)}{(1+i)^{n_{ок}}}.$$

Значение $n_{ок}$, полученное по традиционной методике, приводит к равенству $260 = 263,5027$, а значение $n_{ок}$, полученное по предложенной нами методике, приводит к равенству $260 = 259,9643$. Как видим, новая методика обеспечивает получение более точного значения дисконтного срока окупаемости.

Литература

1. Четыркин, Е.М. Финансовая математика : учебник / Е.М. Четыркин. – 10-е изд. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2011. – 392 с. – (Серия «Учебники Президентской Академии».)

Секция 8. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ КОНДОМИНИУМА В РИМСКОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ

Борзенкова Ю.А.

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Первые упоминания о кондоминиуме относятся еще к Римской империи. В то время под кондоминиумом понималась общая собственность. Например, М. Бартошек указывал на то, что «condominium» является синонимом понятия «communio» и давал им одно общее определение. Так, он писал, что это общая собственность, когда несколько лиц имеют право собственности на одну и ту же вещь. Каждый из общих собственников волен распоряжаться своей идеальной долей общей нераздельной вещи (*pars quota, p. pro indiviso*). Пропорционально этим долям распределяются все доходы и издержки. Для юридических действий, касающихся всей вещи (например, создания сервитута), требуется согласие всех общих собственников. Каждый из них может пользоваться вещью и принимать необходимые общепринятые хозяйственные меры; однако принципиально важные и исключительные меры, принятые одним из собственников, может запретить другой (*ius prohibendi*). Если один из общих собственников отпадает и его место не занимает кто-то другой, то его доля прирастает к остальным (*ius adcrescendi*). Каждый из общих собственников может в любое время потребовать прекращения кондоминиума [1, с. 79].

В.М. Хвостов писал, что несколько лиц имели право собственности на одну и ту же вещь, ограничивая друг друга в праве пользования этим правом, т. е. возникла сособственность – *condominium* [2, с. 10].

Первыми известными отношениями совместной собственности в римском праве были отношения в консорциуме. Каждый мужчина старшего поколения консорциума, в период групповой собственности, был собственником имущества и имел право, когда считал, что это в его интересах, требовать получения и отделения своей части. До договорного или судебного разделения члены консорциума были собственниками идеальных неразделенных частей имущества (*pro indiviso*), а их доли могли быть выражены в процентах. Подобно отношениям в римском консорциуме в позднейшем праве регулировались и отношения между всеми совместными собственниками.

Идею о кондоминиуме как форме общей собственности именно на жилье в Римской империи воплотили немного позже, когда римский сенат примерно 2000 лет назад принял закон о кондоминиуме, разрешивший гражданам владеть отдельными жилыми помещениями в го-

родских многонаселенных постройках [3, с. 83]. Каждый владелец такого жилого помещения ограничивал другого в праве на иное имущество, расположенное в пределах многонаселенной постройки. Считается, что именно этот исторический факт является предшественником современной концепции кондоминиума.

Таким образом, можно сказать, что современные кондоминиальные правоотношения построены на рецепции римского права. Основной идеей, которая пришла к нам из этого периода истории, является то, что каждый из собственников имеет долевое право собственности на всю вещь в целом, т. е. ему принадлежала не доля вещи, а доля права на вещь, что говорит о неделимости общего имущества.

Литература

1. Бартошек, М. Римское право (понятия, термины, определения): пер. с чеш. / М. Бартошек. – М.: Юрид. лит., 1989. – 448 с.
2. Хвостов, В.М. Система римского права / В.М. Хвостов. – М.: типография Вильде, 1908. – 147 с.
3. Сивограков, О.В. Социально-экономические аспекты / О.В. Сивограков // Белорусский экономический журнал. – 1998. – № 1. – С. 82–92.

КРЕДИТНЫЙ ДОГОВОР: ПРИЗНАНИЕ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫМ ПРИ НЕДОБРОСОВЕСТНОСТИ ДОЛЖНИКА

Савина И.В.

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, г. Минск, Республика Беларусь

Проблематика кредитных правоотношений представляет несомненный интерес как для теории гражданского и банковского права, так и для правоприменительной практики в сфере оказания банковских услуг. Зачастую у граждан отсутствуют финансовые и правовые знания для принятия взвешенных решений по использованию финансовых продуктов и услуг, что приводит к обману.

В правовом отношении кредитные договоры зачастую не позволяют обеспечить возврат выданных кредитов. Основной причиной юридической слабости кредитных договоров является низкий уровень консультационной и аналитической работы банка в период рассмотрения кредитной заявки. Без проведения тщательного и глубокого анализа моральных и деловых качеств заемщика, его кредитоспособности даже краткосрочный кредит подвержен высокому риску невозврата. Даже при обращении в суд исполнение договора осложнено поиском должника и отсутствием реальных источников погашения основного долга и процентов [1, с. 34].

Российские ученые справедливо указывали и на необходимость установления повышенной ответственности участников гражданского оборота за недобросовестные действия в отношении других лиц. Например, обман может заключаться в создании у потерпевшего заведомо ложного представления относительно намерений и возможности контрагента исполнить договор. Показательной в этом смысле является судебная практика по уголовным делам о мошенничестве, в которых необходимо установить факт обмана или злоупотребления доверием с целью присвоения чужих денег или имущества [3, с. 107–109]. В практике белорусских банков сделки также нередко заканчиваются спорами, неисполнением обязательств, в том числе обеспеченных поручительством.

В судебной практике Российской Федерации редко можно встретить споры о признании кредитных договоров незаключенными. Сказывается профессиональный подход банков к оформлению договоров по кредитованию. Чаще приходится сталкиваться с требованиями заемщиков о признании кредитного договора недействительной сделкой. Несмотря на очевидность того обстоятельства, что названные требования используются недобросовестными заемщиками в качестве ответной меры против справедливых требований банков, выдавших кредиты, законодательство дает немало оснований для удовлетворения таких требований и признания такого кредитного договора недействительной сделкой [2, с. 108].

В литературе можно встретить и противоположный подход к признанию кредитных договоров недействительными. Так, отмечалось, что, к сожалению, в современной судебной практике по гражданским делам чрезвычайно мало случаев применения норм о сделках, заключенных под влиянием обмана. Это связано с труд-

ностями, с которыми приходится сталкиваться при доказывании умысла недобросовестной стороны на введение другой стороны в заблуждение относительно обстоятельств, имеющих значение для заключения сделки.

Отметим, что именно банк прежде всего заинтересован в проверке добросовестности заемщика. Перед заключением кредитного договора банк обязан определить правоспособность и оценить кредитоспособность заявителя, после чего уполномоченным органом банка или работником банка принимается решение о предоставлении кредита.

В качестве условия правовой характеристики заемщика называют и его добросовестность. Судебные споры свидетельствуют, что нередки случаи, когда недобросовестные заемщики, закладывая одно и то же имущество, получают кредиты в различных банках, а судебные решения о взыскании с таких лиц задолженности остаются неисполненными из-за отсутствия имущества у должника. При этом «добросовестность» не является правовым принципом регулирования гражданско-правовых отношений. Именно этим объясняется обилие судебных разбирательств, прямо или косвенно основанных на недобросовестном поведении участников сделки [3, с. 16].

На выявление недобросовестных должников направлены и нормы законодательства о кредитных историях. В кредитной истории физического и юридического лица содержатся сведения о заключенных ими с банками Республики Беларусь кредитных договорах, овердрафтах, договорах займа, поручительства, гарантии, залога. Кредитная история хранится в Национальном банке Республики Беларусь, формируется банками.

Однако, несмотря на принятые законодателем меры по минимизации рисков банка при предоставлении кредита, предотвращения преступлений в денежно-кредитной сфере банкам следует тщательнее подходить в проверке добросовестности и кредитоспособности должника еще на стадии рассмотрения заявки, не надеясь на осмотрительность поручителя, а поручителям принимать взвешенные финансовые решения, основанные на анализе всей доступной информации и верной оценке рисков.

Литература

1. Бычкова, Н.П. Кредитный договор: экономическая и правовая природа / Н.П. Бычкова, Г.Л. Авагян, Г.Л. Баяндурян. – М. : Магистр: Инфра-М, 2001. – 158 с.
2. Витрянский, В.В. Кредитный договор: понятие, порядок заключения и исполнения / В.В. Витрянский. – М. : Статут, 2005. – 219 с.
3. Пупынина, Е.В. Кредитный договор на удовлетворение потребительских нужд : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Е.В. Пупынина ; НАЧОУ ВПО Современная гуманитарная академия. – М., 2009. – 26 с.

Научное издание

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Тезисы докладов

*IV Международной научно-практической конференции
г. Минск, Республика Беларусь, 2–3 октября 2014 г.*

Компьютерная верстка *Е. А. Михальчук*
Корректор *Т. А. Шаматульская*

Подписано в печать 28.08.2014. Формат 60*84/8. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 11,16. Тираж 90 экз. Заказ 42

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Государственный институт управления и социальных технологий БГУ».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/154 от 24.01.2014. Ул. Обойная, 7, 220004, Минск.