

---

Приказом Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь от 31 января 2008 г. (№ 28) журнал НОВАЯ ЭКОНОМИКА включен в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований по экономическим наукам.

---

## содержание

**ЭКОНОМИКА**

<i>Байнев В.Ф.</i>	Потребительстоимостная парадигма экономической науки – фундамент устойчивого развития человечества в третьем тысячелетии . . . . .	4
<i>Пелих С.А., Яковенко О.А.</i>	Роль транспортной логистики в повышении транзитной привлекательности Республики Беларусь . . . . .	9
<i>Воронов В.В., Ромашкин Г.С.</i>	Потребительское поведение домохозяйств Латвии в контексте стран Евросоюза: сравнительный анализ и оценка . . . . .	14
<i>Васина Е.В., Климашенок А.В.</i>	Особенности становления банковской системы Республики Беларусь . . . . .	19
<i>Журавлев В.А.</i>	Креативная экономика и креативное общество . . . . .	24
<i>Леутина Л.И., Бондарь Т.Е.</i>	Состояние и перспективы развития дошкольного образования в Республике Беларусь . . . . .	31
<i>Печоник О.И.</i>	Экономический институт ссудного процента и его роль в экономике знаний . . . . .	37
<i>Титова Е.О.</i>	Императивы интеграции Беларуси и России в условиях формирования глобального информационного общества . . . . .	46
<i>Улитенок А.О.</i>	Нравственность экономики – фактор амбициозного прорыва . . . . .	58
<i>Яковлева Н.А.</i>	Стимулирование инвестиционно-инновационных процессов за рубежом и в Республике Беларусь . . . . .	63
<i>Бахмат А.Б.</i>	Привлечение частного иностранного капитала посредством делегированного управления в коммунальное водное хозяйство . . . . .	70
<i>Витковский С.М.</i>	Экономическое возвышение КНР: причины и следствия. . . . .	79

<i>Гапоненко О.Н.</i>	Экспортный путь рыночной активизации субъектов хозяйствования Республики Беларусь. . . . .	87
<i>Гулиев Ш.И.</i>	Эффективность управления деятельностью товарных бирж в Азербайджане и ее влияние на повышение эффективности работы участников биржевых торгов . . . . .	92
<i>Климашенок А.В.</i>	Макроэкономическая среда и банковская система. . . . .	98
<i>Концеал Е.В.</i>	Анализ и прогнозирование отдельных показателей развития внебюджетного сектора белорусского здравоохранения . . . . .	103
<i>Матейчук Т.С.</i>	Оценка эффективности государственных заказов в Республике Беларусь. . . . .	112
<i>Понкратьева Т.В.</i>	Особенности ценообразования в платежных системах . . . . .	117
<i>Сачек П.В.</i>	Модернизация учета для управления инвестиционным проектом . . . . .	122
<i>Сухонос Н.И.</i>	Развитие транспортной логистики Брестской области в рамках еврорегиона «Буг» . . . . .	130
<i>Цепелева А.Н.</i>	Квалиметрический подход к измерению качества жизни как фактор устойчивого развития Беларуси в XXI веке . . . . .	135
<i>Шутова А.Н.</i>	Состояние научно-технической и инновационной сферы на современном этапе развития Республики Беларусь . . . . .	139
<i>Баурина С. Б.</i> <i>Железникова О. Е.</i>	Разработка комплексной системы управления производственными рисками на предприятиях машиностроительного комплекса. . . . .	143
<i>Решетников Д. Г.</i>	Современные особенности развития въездного туризма в Республике Беларусь . . . . .	146
<b>общество</b>		
<i>Былинская Э.В.,</i> <i>Акулов В.Л.</i>	Информация, познание, язык. . . . .	152
<i>Воскресенская А.А.</i>	Результаты проведения анкетированного опроса по совершенствованию системы контроля и оценки результатов иноязычного образования . . . . .	157
<b>историческое наследие</b>		
<i>Либезин О.В.</i>	Троцкизм и Советский Союз в 1930-е годы . . . . .	161
<i>Шугал М.</i>	Народное хозяйство Советской Прибалтики ( <i>Экономический очерк</i> ). . . . .	170
<i>Одуд А.</i>	Советская Бессарабия и Советская Буковина . . . . .	180
<b>рецензии</b>		
<i>Байнев В.Ф.</i>	Возвращаясь к главному вопросу. Рецензия на монографию Г.И. Черкасова «Общая теория собственности» . . . . .	186

**Председатель редакционной коллегии**

**Байнев Валерий Федорович,**

доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента  
Белорусского государственного университета (г. Минск)

**Редакционная коллегия:**

**Адуло Тадеуш Иванович,**

доктор философских наук, профессор, заведующий отделом философской антропологии  
и философии культуры Института философии НАН Беларуси (г. Минск)

**Акулов Валентин Леонидович,**

доктор философских наук, профессор кафедры философии и логики  
Минского государственного лингвистического университета (г. Минск)

**Барановский Станислав Иванович,**

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории  
и маркетинга Белорусского государственного технологического университета (г. Минск)

**Басецкий Иван Игнатьевич,**

доктор юридических наук, профессор (г. Минск)

**Братищев Игорь Михайлович,**

доктор экономических наук, профессор, проректор  
по научной работе Славянского университета (г. Москва)

**Глазьев Сергей Юрьевич,**

академик РАН, доктор экономических наук, профессор,  
директор Института новой экономики (г. Москва)

**Довнар Таисия Ивановна,**

доктор юридических наук, профессор кафедры теории и истории  
государства и права Белорусского государственного университета (г. Минск)

**Дугин Александр Гельевич,**

доктор политических наук, директор Центра геополитических экспертиз,  
ректор «Нового университета» (г. Москва)

**Дятлов Сергей Алексеевич,**

доктор экономических наук, профессор (г. Санкт-Петербург)

**Ельмеев Василий Яковлевич,**

доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор кафедры экономической  
социологии Санкт-Петербургского государственного университета (г. Санкт-Петербург)

**Криштапович Лев Евстафьевич,**

доктор философских наук, профессор, заместитель директора Информационно-аналитического  
центра Администрации Президента Республики Беларусь (г. Минск)

**Мельник Владимир Андреевич,**

доктор политических наук, профессор кафедры идеологии и политических наук  
Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)

**Осипов Юрий Михайлович,**

доктор экономических наук, профессор, вице-президент Академии гуманитарных наук,  
действительный член Российской академии естественных наук,  
директор Центра общественных наук Московского государственного университета  
им. М. В. Ломоносова (г. Москва)

**Пелих Сергей Александрович,**

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятий  
Академии управления при Президенте Республики Беларусь,  
заслуженный работник промышленности Республики Беларусь (г. Минск)

**Главный редактор**

**Шиптенко Сергей Алексеевич,**

старший преподаватель кафедры идеологии и политических наук Академии управления  
при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)

# **Потребительностоимостная парадигма экономической науки – фундамент устойчивого развития человечества в третьем тысячелетии**

*Светлой памяти выдающегося российского экономиста и философа,  
члена редакционной коллегии журнала «Новая экономика»*

**Василия Яковлевича Ельмеева**

*(18.01.1928 – 08.07.2010)*

*посвящается*

**Байнев Валерий Федорович,**

*доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента*

*Белорусского государственного университета,*

*эксперт консультативного совета Информационно-аналитического центра  
при Администрации Президента Республики Беларусь (г. Минск)*

**В статье анализируются общетеоретические причины разрушения мировой системы социализма во главе с бывшим СССР. Показано, что построение подлинного социализма как общества свободного труда и социальной справедливости возможно только на пути отказа от безраздельно господствующей стоимостной парадигмы экономической науки в пользу потребительностоимостной<sup>1</sup> концепции экономической теории.**

Разрушительные итоги частнокапиталистического «оздоровления» стран бывшего СССР, включая запущенный рыночными реформами хронический и периодически (1991, 1998, 2008...) обостряющийся социально-экономический кризис, убедительно продемонстрировали, что инфляция, безработица, эксплуатация человека человеком, неуверенность в завтрашнем дне, кровопролитные войны ради прибыли – это отнюдь не досужие вымыслы авторов советских учебников по политэкономии. Теперь эти и многие другие аналогичные «завоевания победившего капитализма» стали для нас объективной повседневной реальностью, раскрывшей всю правду жизни о «капиталистическом рае». Большинство людей на их собственном горьком опыте хорошо выучили, что при капитализме они – всего лишь производственный ресурс, приобретаемый на рынках труда во имя приумножения прибыли немногими избранными наряду с прочими факторами производства – сырьем, оборудованием, удобрениями, рабочим скотом...

С другой стороны, у многих из нас до сих пор вызывают неприятие имевшие место трудности построения социализма в СССР. Это проявлялось прежде всего в виде несоответствия между декларациями о росте благосостояния трудящихся и реальностью, зачастую также подразумевавшей использование человека в качестве ресурса для достижения этой в общем-то благородной цели. По большому счету, указанное несоответствие, собственно, и привело к «откату» от социализма в конце прошлого века. В условиях формирования сверхиндустриальной, основанной на интеллекте и знаниях экономики именно человек, его гармоничное развитие является главным «движителем» научно-технического прогресса. Отношение же к человеку как к рядовому фактору производства и «расходному материалу», а не как к главной цели функционирования всей хозяйственной системы, закономерно ведет к отставанию и «застою».

<sup>1</sup> Потребительностоимостная – авторский термин (пишется без дефиса), введенный в научный лексикон В. Я. Ельмеевым и обозначающий безусловный приоритет трудовой теории потребительной стоимости.

Думается, что стандартное объяснение причин случившегося разрушения «ядра» мировой системы социализма во главе с СССР одними лишь субъективными факторами – происками империализма, влиянием «пятой колонны», изменой руководства и т. п. – будет далеко не полным. Более того, такой простой и удобный, однако весьма упрощенный подход к данной проблеме чрезвычайно вреден и опасен. Во-первых, он не позволяет выявить действительных причин случившегося, а во-вторых, отрицает саму возможность построения социализма, ибо «тлетворное влияние Запада» и его агентов до сих пор никто еще не отменял и, по-видимому, отменять не собирается.

Не может быть никаких сомнений в том, что существовали и вполне объективные причины неэффективности социалистической, основанной на общенародной собственности системы хозяйствования. И, на наш взгляд, главная из них – теоретическая, связанная с тем, что классики марксизма-ленинизма в силу объективной ограниченности срока их биологической жизни просто не успели довести до логического завершения учение, положенное в основу социалистического строительства в XX веке.

Роковой для СССР «дефект» теоретического фундамента социализма кроется в том, что марксистско-ленинская политэкономия, впрочем, как и ныне безраздельно господствующая буржуазная неоклассика, считает полезность (потребительную стоимость) экономических благ субъективной, а значит, количественно неизмеримой категорией. Например, в советской Экономической энциклопедии прямо указывается на невозможность ее измерения, ибо «марксистско-ленинская политическая экономия исходит из того, что потребительные стоимости в отличие от физических свойств товаров (веса, длины и т. д.) не поддаются количественному измерению и, следовательно, несоизмеримы» [6, с. 386].

В то же время хорошая разработанность в марксизме категории «стоимость», включая обоснование принципиальной возможности ее объективного количественного измерения, привела к тому, что целью социалистического развития сделалась максимизация результатов прошлого труда, характерная и для капитализма. Иными словами, в СССР де-юре социалистические предприятия работали по-капиталистически де-факто, ибо в качестве плановых заданий получали стоимостные, типично капиталистические показатели – максимизацию пресловутого «вала», прибыли и ее производных. В результате погони за «валом» и прибылью в условиях гаран-

тированного сбыта продукции и социалистического ценообразования по принципу «издержки + запланированный процент прибыли» общенародные предприятия оказались заинтересованными в искусственном увеличении стоимости выпускаемой продукции, в то время когда требовалось наращивать ее **потребительную стоимость (полезность)**. Именно в этом проявил себя фундаментальный теоретический «дефект» марксизма-ленинизма, отрицавший объективный характер потребительной стоимости и тем самым не предоставлявший инструментария ее количественной оценки и планирования. В результате экономика соцстран, производя все более и более материало-, энерго- и трудоемкую, а значит, громоздкую, дорогую и неконкурентоспособную продукцию, сделалась затратной, неэффективной, проигрывающей экономическое состязание капиталистическому Западу.

Следует пояснить, что в капстранах, так же как и в СССР, экономисты не умели и до сих пор не умеют рассчитывать полезность производимых благ. В рамках и по сей день безраздельно господствующего неоклассического «мейнстрима» полезность (потребительная стоимость) также считается субъективной, зависящей от предпочтений индивидуума и редкости благ категорией. В частности, в широко известном словаре Макмиллана по поводу ординальной полезности, являющейся краеугольным камнем ныне повсеместно возоблававшей неоклассической теории, прямо сказано, что она неизмерима, ибо разницу между уровнями полезности нельзя выразить количественно [7, с. 71, 368].

Однако в отличие от соцстран капиталистический мир имел в арсенале действенный инструмент ее эмпирического измерения – конкурентный рынок, который на практике в значительной степени компенсировал этот общий для систем социализма и капитализма теоретический недостаток. Потребители в капстранах, обладая возможностью свободно «голосовать долларом» на рынке, сами определяли полезность производимых благ, а равновесная цена на тот или иной товар достаточно точно сигнализировала об уровне его потребительных свойств. В результате именно рядовой потребитель, лишая прибыли нерадивых и награждая ею производителей по-настоящему полезной продукции, заставлял капиталистов неустанно заботиться о качестве продукции и улучшении ее потребительских свойств, то есть двигаться по пути НТП.

Приходится признать, что именно наличие свободного рынка – этого практически действу-

ющего инструмента измерения потребительной стоимости экономических благ – обусловило решающее преимущество капитализма в его глобальном противостоянии социализму образца XX века. Забегая вперед, отметим, что сегодня в условиях тотальной монополизации отраслевых и национальных рынков транснациональными корпорациями (ТНК) рыночный механизм эмпирического измерения полезности начал давать «сбой». В результате ресурсы расходуются все менее и менее эффективно, а капиталистический мир, так же как в свое время и СССР, демонстрирует явный «застой», втягиваясь в хронический экономический кризис.

Предпринятые в соцстранах попытки компенсировать указанный роковой «дефект» социализма через «подключение» характерного для капитализма рыночного механизма измерения полезности экономических благ на фоне директивного планирования типично капиталистических показателей закономерно привели к перестройке и контрреволюции 1990-х. Иными словами, *господство общественной собственности на средства производства – это необходимое, но отнюдь не достаточное условие для перехода к социалистическому способу производства.* Необходимо еще и соответствующее управление этой собственностью, нацеленное не на накопление результатов прошлого труда, не на максимизацию прибыли, а на приращение потребительных стоимостей (полезности) выпускаемой продукции. В связи с этим, думается, что если бы марксистско-ленинская теория предоставляла в распоряжение исследователей методологию количественного определения не только стоимостей, но и потребительных стоимостей экономических благ, итог глобального противостояния социализма и капитализма в XX веке был бы другим. Точно так же становится понятным и то, что перспективы социализма, «вторая волна» которого неумолимо накатывает на планету в XXI веке, во многом зависят от того, научимся ли мы не эмпирически, а расчетным путем, не обращаясь к услугам «всемогущего» рынка, определять и планировать потребительные стоимости производимых экономических благ.

Решение этой принципиальной задачи оказывается возможным, если встать на позиции потребительностоймостной концепции экономической теории, активно разрабатываемой научной школой под руководством выдающегося российского ученого В. Я. Ельмеева [2 — 5].

В рамках этого перспективного направления экономической теории потребительная стои-

мость экономических благ (равно как и их стоимость) провозглашается объективной, а значит, количественно измеримой категорией. И действительно, исторический анализ эволюции, положим, факторов производства доказывает, что она осуществляется исключительно с целью повышения производительности труда человека. В связи с этим очевидно, что потребительная стоимость (полезность) любого фактора производства определяется объемом живого труда, который позволяет сэкономить, высвободить, заместить тот или иной фактор производства в процессе его использования за весь срок эксплуатации. И действительно, например, экскаватор, несмотря на его гораздо более высокую стоимость (затраты прошлого труда на его создание), оказывается полезнее дешевой лопаты, ибо позволяет сэкономить больше живого труда, повысить его производительность. Абсолютная экономия совокупного (живого и прошлого) труда, достигаемая в процессе использования фактора производства, определяет потребительностоймостный экономический эффект, а отношение последнего к затратам совокупного труда на создание анализируемого фактора производства – потребительностоймостную эффективность [1].

Очевидно, что планирование роста потребительностоймостных показателей эффекта и эффективности в условиях господства общенародной собственности будет нацеливать хозяйственные единицы всех уровней как на повышение производительности (потребительной стоимости) факторов производства, так и на снижение их стоимости. Это обстоятельство открывает поистине исторические перспективы для социализма в его обновленной (на потребительностоймостной основе) форме, поскольку именно благодаря открывшейся возможности количественного измерения и планирования прироста потребительных стоимостей может быть преодолена роковая неэффективность «ничейной» общественной собственности. Указанное планирование позволит надежно исключить описанный выше «дефект» социализма, приведший к «откату» от него в прошлом веке. В результате социалистическая экономика, не прибегая к услугам «чудотворного» рынка, будет ориентирована на производство экономических благ, обладающих возрастающей потребительной стоимостью и снижающейся стоимостью.

При расчете потребительной стоимости технических факторов производства, уровень развития которых сегодня всецело определяет место страны в иерархии технологически развитых

держав, следует учесть, что не техника сама по себе замещает живой труд человека. Это делает вовлекаемая в производственный процесс силой интеллекта природная энергия, которая при посредничестве техники замещает энергию человеческих мускулов, осуществляя на предметы труда точно такое же преобразующее воздействие. Следовательно, экономия техникой живого труда может быть количественно рассчитана через ее энергопотребление с учетом КПД. По большому счету, в наши дни технологическое развитие державы всецело определяется объемами подконтрольной ей природной энергии и состоянием (КПД) техники. Получается, что человек применяет свои знания (и в этом суть экономики знаний!) в основном для того, чтобы повысить производительность своего труда, силой интеллекта вовлекая в производство природные силы и замещая ими энергию своих мускулов. Не случайно дорогу к глобальному экономическому и политическому господству нынешние лидеры мировой экономики прокладывают себе через захват энергетических ресурсов планеты и индустриализацию.

В рамках охарактеризованного выше энергетического подхода к определению потребительной стоимости техники нами разработаны и опробованы на практике в условиях белорусской экономики конкретные расчетные методики, позволяющие рассчитывать потребительную стоимость, потребительстоимостные показатели эффекта и эффективности технических факторов производства. Результаты апробации показали, что эти методики без обращения к услугам рыночного механизма позволяют надежно выявлять те образцы новой техники, которые обладают оптимальным соотношением стоимости и потребительной стоимости [1].

Очевидно, что главным целевым критерием функционирования экономических систем всех уровней, начиная с конкретного предприятия и заканчивая национальной экономикой в целом, должна стать не максимизация прибыли, не накопление результатов прошлого труда (стоимостей), не погоня за абстрактным показателем валового продукта (ВВП), а максимально быстрое приращение создаваемых потребительных стоимостей. Принципиальная возможность директивного планирования такого приращения и его последующего количественного измерения (контроля) без обращения к услугам рыночного механизма придаст активам, находящимся в общественной (общенародной) собственности, принципиально новое качество – нацеленность

на более полное удовлетворение потребностей как каждого конкретного индивидуума, так и общества в целом. Повторим еще раз, что в условиях социализма образца XX века такие активы были ориентированы на приращение типично стоимостных показателей («вала», прибыли и ее производных), что в условиях отсутствия рыночного механизма, мягко говоря, не способствовало увеличению потребительной стоимости (полезности) и, соответственно, конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Таким образом, потребительстоимостная концепция экономической теории позволяет «вдохнуть вторую жизнь» в социалистическую идею, воплощающую многовековые мечты людей о справедливости, подлинном народовластии, равенстве и братстве. Мы убеждены, что обновленный социализм на потребительстоимостной основе – это бескризисный, гуманный путь развития цивилизации, который позволит решить многие глобальные проблемы человечества, включая необходимость повышения эффективности использования ограниченных ресурсов, соблюдения принципов социальной справедливости и гуманизации социально-экономической сферы через создание условий для гармоничного развития большинства людей планеты. Последнее однозначно следует из того, что человек может проявить себя в качестве учащегося, ученого, спортсмена, художника, семьянина только в свободное от работы во имя выживания время. Потребительстоимостная концепция экономической теории, нацеливая на повышение производительности труда через замещение в производственных процессах природными силами живого труда человека, предоставляет последнему лучшие возможности (больше свободного времени) для такого самосовершенствования.

Кстати говоря, следует обратить внимание и на следующее интересное обстоятельство. Сегодня, в условиях «вырождения» капитализма, когда национальные и мировая экономики стремительно монополизируются и во многом уже централизованно управляются западными ТНК, уникальная способность конкурентного рынка определять потребительные стоимости экономических благ столь же быстро «угасает». Мировой системе капитализма, так же как в свое время и плано-централизованной хозяйственной системе бывшего СССР, грозит застой и кризис. В связи с этим потребительстоимостная концепция (разумеется, если у нынешних властей хватит мудрости обратиться к ее услугам),

благодаря ее способности определять полезности благ без подключения «чудотворного» рынка, может на некоторое время продлить жить капитализму как последней эксплуататорской общественно-экономической формации...

В заключении отметим, что благодаря потребительно-стоимостной концепции экономической теории, в рамках которой стоимость и потребительная стоимость как объективные, измеряемые в единицах труда категории становятся соизмеримыми, марксизм-ленинизм получил свое дальнейшее творческое развитие. По большому счету следует признать, что В.Я. Ельмееву и созданной им научной школе в основном удалось довести до логического завершения то, что не успели доделать гении XX века – создатели теоретического фундамента социализма как объективно следующей за капитализмом общественно-экономической формации. Теперь, после того как устранены фундаментальные теоретические «дефекты» марксизма-ленинизма, обусловившие возможность либерального реванша в бывшем СССР и нынешний возврат оставшихся после его распада стран в доиндустриальную эпоху, дорога к построению общества свободного труда и социальной справедливости открыта. Убежден, что обновленный социализм на потребительно-стоимостной основе – это фундамент устой-

чивого развития человеческой цивилизации в третьем тысячелетии, а имя основателя потребительно-стоимостной концепции экономической теории В.Я. Ельмеева, несомненно, займет достойное место в ряду всемирно признанных мыслителей.

#### **Литература**

1. Байнев, В.Ф. Научно-технический прогресс и устойчивое развитие / В.Ф. Байнев, Е.А. Дадеркина. – Минск: Право и экономика, 2009. – 189 с.
2. Ельмеев, В.Я. К обновлению экономической теории социализма / В.Я. Ельмеев // Новая экономика. – 2007. – № 11–12. – С. 65–73.
3. Ельмеев, В.Я. Теория и практика социального развития: сб. науч. трудов / В.Я. Ельмеев. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 2004. – 400 с.
4. Ельмеев, В.Я. Трудовая теория – основа возрождения политэкономической науки / В.Я. Ельмеев // Новая экономика. – 2006. – № 5–6. – С. 23–31.
5. Ельмеев, В.Я. Социальная экономия труда (Общие основы политической экономии) / В.Я. Ельмеев. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 2007. – 576 с.
6. Экономическая энциклопедия (политическая экономия) / под ред. А.М. Румянцева. – М.: Советская энциклопедия, 1979. – 672 с.
7. Словарь современной экономической теории Макмиллана / под общ. ред. Дэвида У. Пирса; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 608 с.

**Материал поступил  
в редакцию 27.08.2010**

# **Роль транспортной логистики в повышении транзитной привлекательности Республики Беларусь**

**Пелих Сергей Александрович,**

*доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятий  
Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)*

**Яковенко Ольга Александровна,**

*магистр экономических наук,  
аспирант кафедры экономики предприятий Академии управления  
при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)*

В статье изучается проблематика создания на территории Республики Беларусь сети транспортно-логистических центров общего пользования. Показано, что решение этой задачи позволит более эффективно использовать экономический потенциал республики и создать условия для ее интеграции в мировую экономическую систему, полнее использовать преимущества ее географического расположения, привлечь дополнительные инвестиции и создать новые рабочие места, увеличить объемы перевозок грузов и повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Республика Беларусь не располагает достаточными собственными топливно-энергетическими и сырьевыми ресурсами. Одно из наших главных натуральных ресурсов – благоприятное географическое положение, являющееся своеобразным интегрирующим звеном в торговле между государствами Европейского союза и Азии, странами Скандинавии и региона Черного моря. От того, насколько эффективно будет использоваться этот ресурс, осуществляться работа по инвестированию в объекты транспортной инфраструктуры для нормального функционирования и развития данного направления, во многом будет зависеть уровень социально-экономического развития страны.

В Послании белорусскому народу и Национальному собранию Республики Беларусь 20 апреля 2010 г. Президент Республики Беларусь А.Г. Лукашенко отметил, что «транзитная стратегия, предусматривающая расширение транспортных, коммуникационных и финансовых коридоров» должна «стать тем основным звеном, которое обеспечит качественный рывок в экономическом развитии страны и позволит, используя географические преимущества Беларуси, занять свою нишу в международном разделении труда» [1].

Республика Беларусь, обладая уникальным географическим положением, использует его еще не в полной мере, хотя сфера транзита для нашего государства является одним из приоритетных направлений развития экономики.

В настоящее время белорусская стратегия в области транзита реализуется в соответствии с Комплексной программой обеспечения эффективного использования транзитных возможностей Республики Беларусь на 2006—2010 гг. [2].

В утвержденной правительством Стратегии развития транзитного потенциала Беларуси на 2011—2015 гг. [3] запланирован серьезный рост объемов доходов от транзита – в 2015 г. они должны возрасти на 60 %, до 2,4 млрд долл., а в том, что касается перевозки грузов, намечено достичь трехпроцентной доли в ВВП. Как будет выполняться данная стратегия? Какие транзитные потоки наиболее перспективны? Как будет развиваться инфраструктура и унифицироваться законодательство?

Протяженность автомобильных дорог общего пользования в республике составляет более 85 тыс. км, 74 тыс. из которых – дороги с твердым покрытием. Протяженность железнодорожных путей общего

пользования составляет 5,5 тыс. км, в том числе электрифицированных – только 897 км. Общая протяженность магистральных трубопроводов составляет 12,2 тыс. км.

В настоящее время транспорт Республики Беларусь полностью удовлетворяет внутренние потребности экономики и населения Беларуси в транспортных услугах и осуществляет экспорт транспортных услуг. В 2009 г. всеми видами транспортных средств было перевезено 272,5 млн т грузов и выполнено 56,7 млрд т-км транспортной работы. По магистральным трубопроводам за этот период прокачано 146,7 млн т газа, нефти и нефтепродуктов. Железнодорожным транспортом перевезено 134,0 млн т грузов, автомобильным – 133,1 млн т грузов, внутренним водным транспортом – 5,5 млн т и воздушным транспортом – 24,3 тыс. т.

Накопленный потенциал транспортного комплекса Беларуси имеет определенные неиспользованные резервы для гарантированного обслуживания экономики республики. Так, например, железнодорожный транспорт при наличии соответствующего спроса на перевозки грузов мог бы их перевезти в три раза больше. Провозные возможности автомобильного транспорта республики используются на 70–75 %. Пропускная способность автомобильных дорог по основным направлениям используется на 1/3, что позволяет ежегодно увеличивать объемы транзитных грузовых перевозок через территорию республики. Однако из-за негативных последствий мирового финансово-экономического кризиса в 2009 г. общий объем транзитных перевозок грузов автомобильным и железнодорожным транспортом снизился на 13 % (с 60,6 до 52,7 млн т).

В первом полугодии 2010 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года наблюдался рост большинства как объемных, так и финансовых показателей, характеризующих эффективность использования транзитных возможностей республики. Так, рост объемов перевозок железнодорожным транспортом в первом полугодии 2010 г. составил 107,6 %, а доходов от этих перевозок 110,6 %. Это связано с тем, что в течение последнего десятилетия сформировались устойчивые направления транзитных грузопотоков. Это в первую очередь перевозки российских и казахстанских грузов в сообщении с портами Калининградской области и Литвы, а также перевозки в сообщении Восток – Запад – Восток. В настоящее время порядка 94 % транзитных грузов, перевозимых железнодорожным транспортом, являются российскими (дохо-

ды от перевозок транзитных грузов составили 235,7 млн долл. США, отчисления в бюджет – 35,1 млн долл. США).

Постоянное развитие сети маршрутов позволило обеспечить в первом полугодии 2010 г. рост транзитных полетов на уровне 102,1 %, а рост доходов от услуг по их сопровождению – на уровне в 107,5 %. Так, доходы от транзитных полетов за первое полугодие 2010 г. составили 25,4 млн долл. США, отчисления в бюджет – 11,5 млн долл. США.

Общий объем транзитных перевозок грузов через территорию Республики Беларусь автомобильным транспортом в первом полугодии 2010 г. составил 5,7 млн т, или 122,1 % к уровню 2009 г. Более 92 % от объема транзита автомобильным транспортом (5,3 млн т) проходит через территорию республики по направлению Запад – Восток и обратно. Главным образом это грузы, которые перевозятся в/из России. Сумма сборов за проезд по автомобильной дороге М-1/30 за первое полугодие 2010 г. составила 23,838 млн долл. США, а сумма сборов с нерезидентов за проезд по автомобильным дорогам общего пользования – 2,654 млн долл. США.

Стратегия развития транзитных перевозок определяется, прежде всего, географией железнодорожных перевозок через Республику Беларусь, которая в свою очередь зависит от внешнеэкономической политики, проводимой соседними государствами. С учетом потенциала и экспортных возможностей Российской Федерации проводимая ею политика в области развития перевозок в международном сообщении является основным определяющим фактором на рынке транспортных услуг стран СНГ и Балтии. В настоящее время порядка 94 % всех транзитных грузов являются российскими экспортными или импортными грузами. Для сравнения: общий объем транзита в Россию по маршруту через Литву и Латвию за первое полугодие 2010 г. составил около 1 млн т, что более чем в 5 раз меньше, чем через территорию республики.

Общий объем транзита через территорию Украины за первое полугодие оценивается в 2,1 млн т, или в 2,7 раза меньше, чем через территорию нашей республики.

Как показывает анализ движения грузов из государств Азиатско-Тихоокеанского региона, их поток распределяется по 6 сухопутным транспортным коридорам и не всегда перевозится кратчайшим путем и с минимальными издержками. Существующее распределение грузопотоков между транспортными коридорами,

сложившееся в настоящее время на Евразийском направлении, не в полной мере учитывает потенциальные возможности республики.

Решение задач по повышению транзитной привлекательности государства и оптимизации затрат на перемещение грузов не может обойтись без транспортной логистики. Причем логистика транзитных грузов — это один из основных видов макроэкономического бизнеса, где Республика Беларусь может найти свою экономическую нишу в международном разделении труда и дохода. Однако в 2009 г. по индексу логистики, согласно которому оценивается уровень развития логистической отрасли, Беларусь ухудшила свои позиции по сравнению с 2007 г., передвинувшись с 74-го на 110-е место в рейтинге, составляемом по результатам исследований, проводимых Всемирным банком.

В евроазиатском регионе в основном сформированы опорные центры логистики, с которыми должны взаимодействовать транспортно-логистические центры различных государств, расположенных по основным направлениям движения грузопотоков.

Если посмотреть на карту нашей республики, то основным является коридор, который идет из Польши в Россию (коридор № II в направлении запад — восток). Затем идет транспортный коридор Север — Юг, который опускается сверху и уходит на Украину с ответвлением на Прибалтику (коридор № IX). Из всего этого можно сделать вывод, что одним из преимуществ Беларуси являются именно эти международные транспортные коридоры, увязанные в международную систему торговли и доставки товаров. Поэтому здесь всегда есть возможность создать более привлекательные условия, чем у наших соседей. Основными нашими конкурентами являются Прибалтика и Украина. Со стороны Прибалтики — это морской и железнодорожный транспорт. Основные потоки через Беларусь идут непосредственно из Литвы — в большей степени, чем из Латвии.

С целью привлечения транзитных товарных потоков через территорию Республики Беларусь необходимо стимулировать создание международных логистических центров, которые будут представлять собой комплексные сооружения, построенные в непосредственной близости к важным объектам транспортной инфраструктуры (портам, аэропортам, железнодорожным узлам и т. п. объектам). Здесь следует различать понятия «логистический» и «транспортно-логистический центр». У транспортно-логистического центра основная нагрузка идет на перевозки и

перевалку товара, а логистический центр может одновременно с завода получить по конвейеру товар и тут же его реализовывать. Транспортно-логистический центр этого делать не может.

Логистическая инфраструктура в ее международном аспекте непосредственно влияет на увеличение ВВП страны. Это происходит благодаря обеспечению более высокого качества обслуживания товарных потоков в международных логистических центрах и, соответственно, благодаря привлечению большего объема транзитных товаров, проходящих через страну и связанных с международным трафиком. Вот почему все более возрастает заинтересованность в создании современной логистической инфраструктуры Беларуси с международными логистическими центрами. Этот вид объектов логистической инфраструктуры создается на подходящих местах с учетом интенсивности товарных потоков, при наличии интермодальных транспортных терминалов, обеспеченных современными коммуникационными средствами и необходимым оборудованием, позволяющим выполнять широкий комплекс логистических видов деятельности. Западная Европа охвачена сетью логистических центров, которые оптимизируют ее внутренний и международный экономический обмен.

В настоящее время в Беларуси транспортно-логистических центров, соответствующих европейским требованиям, еще не создано. Сегодня в основной массе это бывшие советские склады, пусть и усовершенствованные, доведенные до высокого уровня. При этом основная часть складов, расположенных на территории республики, по степени оснащенности и техническому состоянию относится к складам категории «С» и «D», однако их уровень использования весьма низок. В то же время складов категории «А» и «В», которые могли бы быть использованы в логистических технологиях, недостаточно. Для их строительства требуются большие инвестиции, которыми транспортная отрасль не располагает, поэтому заинтересована в широком привлечении инвесторов в эту сферу деятельности.

В Республике Беларусь, в отличие от стран Западной Европы, объекты логистической инфраструктуры зачастую создаются в не совсем подходящих местах, без учета интенсивности товарных потоков, без учета наличия интермодальных транспортных терминалов, обеспеченных современными коммуникационными средствами и необходимым оборудованием. Поскольку ожидается рост спроса на логистические услуги в связи с присоединением Беларуси

к Таможенному союзу, то наблюдается усиленный интерес инвесторов к созданию подобных объектов логистической инфраструктуры. Преобладающим является участие иностранных инвесторов, которые понимают необходимость современных логистических центров для предоставления полного спектра логистических услуг международным компаниям, проявляющим интерес к Беларуси.

Создание в Беларуси современной логистической инфраструктуры имеет значение и в плане создания благоприятных условий для развития товарообмена ЕС со странами Азии, а также с Россией. Можно будет обслуживать товарные потоки по направлению ЕС – Россия, Казахстан. Вместе с тем для создания логистического центра необходима, прежде всего, четко продуманная концепция, но в настоящее время логистические объекты зачастую создаются без нее, что делает их строительство малоэффективным. Размещение логистических центров происходит там, где удалось выделить землю. Известно, что такие логистические сети могут рассматриваться лишь пообъектно. Причем они располагаются, как правило, в городах, в местах с затрудненным подъездом, не рассчитанным на современные большегрузные автомобили.

Основными особенностями логистической сети должна быть мультимодальность, то есть возможность осуществления перевозок различными видами транспорта: автотранспортом, железной дорогой, водным транспортом, авиатранспортом благодаря размещению объектов в крупных транспортных узлах, а также наличие на складах различных температурных режимов (сухие склады, средне- и низкотемпературные склады). Таким образом, при создании логистических центров необходимо предусмотреть доступность транспортных путей, дорожно-транспортную ситуацию, развитие инфраструктуры, проработать вопросы адекватной планировки логистических центров, отвечающей поставленным задачам, учесть наличие потенциальных клиентов. При развитии логистической сети должна быть четко обозначена связь между объектами, целесообразность выбранных регионов.

Если говорить о каких-то ярких проектах, то сегодня в районе Национального аэропорта бельгийская компания приступила к строительству огромного мультимодального транспортно-логистического центра, который они планируют создать по всем требованиям европейского законодательства. Будет осуществляться перевозка товара самолетами, перегрузка на автомо-

бильный и железнодорожный транспорт, а далее уже перевозка будет производиться иным видом транспорта. На могилевском направлении иранская компания «Кейсон» уже приступила к строительству транспортно-логистического центра «Прилесье». На базе Оршанского авиаремонтного завода планируется построить мультимодальный транспортно-промышленно-логистический парк и центр оптовой торговли международного значения BelExpoLog.

Создание и функционирование национальных транспортно-логистических центров определяется Программой развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г., утвержденной постановлением Совмина Республики Беларусь от 29.08.2008 г. № 1249 [4].

Таким образом, одним из важнейших направлений деятельности по обеспечению привлекательности транспортно-логистических услуг и повышению эффективности использования транзитного потенциала является:

- гармонизация нормативных правовых актов Республики Беларусь, регламентирующих условия осуществления транзита, с международными (завершить формирование правовой базы Таможенного союза; унифицировать нормативную правовую базу, регламентирующую условия транзита, с правовыми нормами, применяемыми в рамках европейской транзитной системы, и т. д.);
- совершенствование транзитной инфраструктуры (строительство и реконструкция республиканских автомобильных дорог, создание транспортно-логистических центров, разработка и внедрение современных информационных технологий в сфере транспорта и логистики, развитие придорожного сервиса и т. д.);
- применение инновационных технологий;
- дальнейшее развитие и повышение конкурентоспособности национального финансового рынка;
- развитие производственно-технической базы авиационных услуг для удовлетворения потребностей в транзитных полетах иностранных воздушных судов и обеспечения их безопасности;
- повышение качества оказания услуг по транзиту.

Кроме того, очень важным направлением деятельности по обеспечению привлекательности транспортно-логистических услуг является внесение изменений и дополнений в Кодекс Республики Беларусь «О земле», а также в Инвестиционный, Таможенный и Налоговый кодексы.

Для организации перевозок внешнеторговых и транзитных грузов необходимо рассматривать

вопросы об использовании свободных экономических зон «Минск», «Брест», «Витебск», «Гомель-Ратон», «Гродноинвест» и «Могилев».

Благоприятное географическое расположение Республики Беларусь позволяет ей претендовать на роль интегрирующего звена в торговле между государствами Европейского союза и Азии. Важность реализации этого преимущества возводит транзит на уровень одного из стратегических приоритетов развития экономики государства. Создание транспортно-логистических центров общего пользования позволит более эффективно использовать экономический потенциал республики и создать условия для ее интеграции в мировую экономическую систему; полнее использовать преимущества ее географического расположения; привлечь дополнительные инвестиции и создать новые рабочие места; увеличить объемы перевозок грузов и повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции.

#### **Литература**

1. Ежегодное Послание Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко белорусскому народу и На-

циональному собранию Республики Беларусь: «Динамичный прорыв в развитии страны – путь к новому качеству жизни» от 20.04.2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press86216.html#doc>. – Дата доступа: 07.09.2010.

2. О Комплексной программе обеспечения эффективного использования транзитных возможностей Республики Беларусь на 2006–2010 г.: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 28 июня 2005 г., № 700 [Электронный ресурс] // Нац. центр правовых актов Республики Беларусь. – 2005. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 07.09.2010.

3. Об утверждении стратегии развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011–2015 гг.: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 9 авг. 2010 г., № 1181 [Электронный ресурс] // Нац. центр правовых актов Республики Беларусь. – 2010. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 07.09.2010.

4. О Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г.: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 29 авг. 2008 г., № 1249 [Электронный ресурс] // Нац. центр правовых актов Республики Беларусь. – 2008. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 07.09.2010.

*Материал поступил  
в редакцию 12.09.2010*

# **Потребительское поведение домохозяйств Латвии в контексте стран Евросоюза: сравнительный анализ и оценка**

**Воронов Виктор Васильевич,**

*доктор социологических наук, ведущий исследователь Института социальных исследований Даугавпилсского университета (г. Даугавпилс, Латвия)*

**Ромашкин Гариф Сергеевич,**

*аспирант кафедры менеджмента и экономической социологии Тюменского государственного университета (г. Тюмень, Российская Федерация)*

**В статье проанализирована динамика основных субъективных факторов потребления в странах Европейского союза в период социально-экономического кризиса 2009–2010 гг. На основе анализа сделан вывод, что ЕС в целом и Латвия в частности постепенно преодолевают негативные последствия кризиса, что выразилось в наметившейся тенденции к улучшению экономических настроений в странах сообщества.**

**Введение.** Доходы, ожидания, привычки, предпочтения потребителей оказывают влияние на величину и динамику внутреннего спроса, как главную движущую силу выхода из кризиса экономик стран Евросоюза, в том числе и Латвии. Состояние и динамика потребительского поведения домохозяйств представляются многим исследователям как важное условие роста внутреннего спроса и экономической стабильности в обществе. На него возлагают определенные надежды внутренние и внешние инвесторы при выборе выгодных объектов вложения капиталов. При этом поведение потребителей всегда обусловлено различными экономическими и неэкономическими, объективными и субъективными факторами. Субъективные факторы потребления имеют оценку в регулярных показателях Евростата «Индикатор уверенности потребителей» и «Индикатор экономических настроений». В работе рассматриваются данные индикаторы и их динамика за 2009–2010 гг. по Латвии и другим странам Евросоюза. Поэтому целью данной статьи является сравнительный анализ и оценка потребительского поведения домохозяйств Латвии в контексте стран Евросоюза.

**Научная разработанность проблемы.** Экономическая наука всегда придавала большое значение теории потребительского поведения. В западной экономической науке сохраняют свое значение выводы и положения теории потребительского поведения, разработавшиеся в рамках классического и неоклассического подходов (А. Маршалл, В. Парето, Дж. Кейнс, Дж. Хикс и др.), а также в кейнсианском и посткейнсианском направлениях, в русле институциональных и неинституциональных теорий (Т. Веблен, Р. Коуз, П. Бурдье, Т. Эггертссон). Экономический подход к человеческому поведению в контексте проблемы выбора представлен в работах Г. Беккера, С. Кузнеца, Дж. Неймана, Х. Хотеллинга, социально-психологические концепции потребительских предпочтений развивают исследования Р. Блэкуэлла, Дж. Катоны, Дж. Коулмена, П. Миниарда, Дж. Энджела и других авторов, в которых анализ поведения потребителя учитывает влияние структурных общественных взаимосвязей. В исследованиях К. Левина, Д. Ньюкомба, У. Макгайра, Дж. Ходжсона, получивших название «новый маркетинговый подход», основное внимание сфокусировано на культурных особенностях и социально-психологических составляющих индивидуального поведения потребителя. Потребительский потенциал домашних хозяйств Латвии, а также региональные особенности потребления домашних

хозяйств, их качественные и количественные индикаторы рассматривались в работах В. Воронова, В. Никитиной, Л. Мелецы, Д. Паулы, В. Пиркста, В. Прауде и других авторов. Вместе с тем разнообразие проблем современной поведенческой экономики требует дальнейших совместных усилий исследователей по их анализу и объяснению.

**Потребительская уверенность и экономические настроения домохозяйств стран Евросоюза.** Мониторинг поведения потребителей представлен в аналитических исследованиях «Евробарометра» по всем 27 государствам Евросоюза. В них соблюдается репрезентативность, периодичность проведения замеров и данные носят достоверный характер.

Рассмотрим в качестве примера ситуацию в Латвии. В настоящее время в связи с кризисом здесь обозначилась проблема занятости. Почти каждый пятый представитель домохозяйств страны не имеет работы. Домохозяйства Латвии считают, что ситуация с занятостью в стране очень тяжелая. Аналогично они полагают и в отношении экономической ситуации в Латвии. Только 13 % опрошенных – оптимисты по данным опроса осени 2009 г. Они считают, что ситуация улучшится в стране. Две пятых населения Латвии где-то подрабатывают, а остальные пытаются жить за счет социальных трансфертов [1, р. 13]. Из табл. 1 видно, что около 40 % опрошенных ожидают ухудшения жизни в целом и финансового состояния в домашнем хозяйстве. Респонденты более оптимистичны по поводу экономической ситуации за пределами Латвии.

Экономическая ситуация в Латвии в ближайший год вряд ли будет заметно улучшаться. Это также подтверждается данными из табл. 2. Большинство домохозяйств считают экономическую ситуацию в стране достаточно сложной.

Экономической политике правительства не доверяет

большинство населения страны. У домохозяйств Латвии больше надежд на то, что Евросоюз может улучшить экономическую ситуацию в стране.

Личная удовлетворенность населением жизнью в странах ЕС-27 в 2009 г. показывает, что Латвия по данному параметру – шестая с конца. Хорошей экономической удовлетворенностью жизнью в стране считают только 2 % опрошенных домохозяйств Латвии. Это последнее место среди 27 стран. На первом месте – Люксембург – 70 % [1, р. 4]. Высокая удовлетворенность существующей экономической ситуацией наблюдается в Дании, Люксембурге, Нидерландах, Финляндии, Швеции и Бельгии, где абсолютное большинство довольно своей жизнью в целом. Высокий уровень неудовлетворенности своей

**Таблица 1.** Распределение ответов на вопросы:  
«Каковы Ваши ожидания по предложенным показателям  
в ближайшие 12 месяцев? Они будут лучше, хуже, без изменений?»

Показатели	Лучше	Хуже	Без изменений	Нет ответа
Экономическая ситуация в мире, %	33	14	43	10
Экономическая ситуация в ЕС, %	30	17	44	9
Ваша жизнь в целом, %	21	37	39	3
Финансовое состояние Вашего домохозяйства, %	19	40	38	3
Ваша личная ситуация на рабочем месте, %	15	25	40	20
Экономическая ситуация в стране, %	13	55	28	4
Возможность занятости в стране, %	13	55	28	4

Источник: [1, р. 14].

**Таблица 2.** Распределение ответов на вопрос: «Как Вы оцениваете теперешнюю ситуацию в каждой из перечисленных областей?»

Показатели	Очень хорошо	Довольно хорошо	Довольно плохо	Очень плохо	Нет ответа
Состояние экономики Латвии, %	0	2	29	68	1
Состояние экономики ЕС, %	1	33	45	9	12
Состояние мировой экономики, %	1	32	49	7	11
Ваша личная ситуация с занятостью, %	7	39	20	19	15
Финансовое состояние вашего домохозяйства, %	1	45	36	17	1
Положение с занятостью в Латвии	0	2	28	69	1
Состояние окружающей среды в государстве, %	4	57	29	8	2

Источник: [1, р. 6].

экономической жизнью кроме Латвии также наблюдается в Болгарии, Венгрии, Греции и Румынии. На данный момент положение с занятостью в Латвии по-прежнему тяжелое.

Сравним уровень потребительского настроения в Латвии и других странах Евросоюза. Так, данные соответствующего макроэкономического показателя, используемого «Евростатом», – Индикатора потребительской уверенности (Consumer Confidence Indicator), представлены в табл. 3.

Этот индикатор является аналогом Индекса потребительских настроений (Consumer Sentiment Index, University of Michigan), используемого Бюро экономического анализа США среди одиннадцати макроэкономических индикаторов деловой активности в стране. Самый высокий уровень потребительской уверенности во всем

Евросоюзе в августе 2010 г. наблюдался в Финляндии и Швеции – около 23 и 26 % соответственно. Самый низкий уровень потребительской уверенности домохозяйств в конце 2009 г. был в Греции – минус 61 %, Румынии – минус 59 %, Португалии – минус 38 %, Кипре – минус 30 %, в Словении и Латвии – около минус 27 %. Это свидетельствует о тяжелой ситуации у потребителей данных стран. При этом резко вырос пессимизм населения Греции и Словении. Относительно стабильный уровень пессимизма сохраняется в течение последнего года у домохозяйств Болгарии, Кипра, Мальты, Португалии и Румынии. В Латвии пессимизм населения устойчиво снижается в течение последнего года (выделено полужирным шрифтом). Это свидетельствует о том, что экономическая ситуация на

Таблица 3. Индикатор потребительской уверенности (Consumer Confidence Indicator), %

Страна / Период	Сентябрь 2009	Октябрь 2009	Ноябрь 2009	Декабрь 2009	Январь 2010	Февраль 2010	Март 2010	Апрель 2010	Май 2010	Июнь 2010	Июль 2010	Август 2010
Евросоюз (16 стран)	-19,0	-17,7	-17,3	-16,1	-15,8	-17,4	-17,3	-15,0	-17,8	-17,3	-14,0	-11,4
ЕС (27 стран)	-16,7	-15,3	-15,1	-14,4	-13,1	-13,5	-13,9	-12,3	-15,0	-14,9	-13,8	-11,2
Бельгия	-10,4	-12,1	-9,5	-14,7	-14,2	-15,1	-12,0	-6,8	-11,3	-7,7	-4,9	-2,4
Болгария	-42,6	-41,4	-42,3	-41,8	-44,7	-47,4	-48,2	-43,4	-43,0	-40,3	-42,1	-37,4
Чехия	-10,8	-14,0	-7,9	-7,3	-12,3	-10,5	-10,3	-5,0	-9,8	-5,9	-6,5	-12,1
Дания	11,5	11,6	7,3	7,9	11,8	10,8	11,4	16,6	17,3	14,5	18,2	15,5
Германия	-19,2	-16,3	-18,5	-15,7	-17,8	-17,4	-13,2	-6,5	-9,3	-9,5	0,1	2,9
Эстония	-18,4	-15,0	-14,2	-18,2	-15,8	-13,5	-12,9	-10,5	-5,4	-3,3	-2,7	-0,7
Греция	-39,4	-27,1	-37,6	-44,1	-47,2	-50,5	-57,5	-60,6	-66,9	-66,8	-66,5	-61,3
Испания	-22,4	-21,1	-20,7	-17,9	-14,0	-18,8	-21,8	-19,6	-24,4	-24,8	-25,8	-19,8
Франция	-24,4	-21,3	-18,1	-17,6	-16,0	-16,5	-19,0	-19,6	-21,3	-22,0	-22,3	-18,2
Италия	-15,7	-18,3	-16,6	-15,9	-17,0	-21,8	-22,0	-21,2	-24,6	-21,8	-20,3	-21,3
Кипр	-33,2	-34,1	-37,7	-39,2	-39,2	-38,1	-39,8	-37,8	-37,8	-35,9	-30,9	-30,4
Латвия	-51,1	-52,6	-49,2	-51,8	-40,0	-37,8	-31,9	-33,7	-29,1	-27,3	-29,3	-26,6
Литва	-42,1	-46,4	-48,6	-47,7	-44,2	-41,2	-38,9	-38,7	-37,7	-36,6	-31,0	-25,7
Люксембург	-5,1	-6,2	-4,4	-4,4	-11,2	-6,4	-2,4	-4,3	-4,0	-0,4	5,2	5,6
Венгрия	-53,9	-48,9	-50,6	-49,0	-46,4	-44,6	-38,8	-33,4	-26,0	-21,8	-27,2	-22,5
Мальта	-34,3	-31,1	-32,1	-32,0	-33,7	-34,2	-34,7	-33,2	-30,9	-30,9	-32,0	:
Нидерланды	-6,4	-11,6	-5,5	-1,2	0,9	-2,1	-0,7	-4,9	-2,2	-3,5	-1,0	0,0
Австрия	-5,2	-3,8	-2,9	-1,7	-1,4	0,6	-1,9	5,0	0,2	2,9	6,9	8,8
Польша	-24,3	-24,6	-25,4	-23,5	-20,9	-18,9	-15,8	-16,2	-16,0	-18,4	-14,0	-19,1
Португалия	-29,8	-26,9	-30,1	-33,0	-29,2	-33,3	-34,8	-34,6	-40,0	-39,8	-40,3	-38,3
Румыния	-49,3	-48,5	-49,8	-49,7	-47,7	-48,8	-46,8	-47,1	-55,6	-63,3	-62,1	-58,8
Словения	-18,0	-25,8	-21,0	-22,6	-22,6	-21,9	-25,5	-22,8	-23,4	-21,2	<b>-27,2</b>	<b>-27,4</b>
Словакия	-26,2	-30,9	-31,5	-27,7	-25,3	-18,7	-17,1	-15,9	-18,6	-18,2	-18,5	-21,3
Финляндия	12,1	14,4	11,9	15,8	16,1	16,8	16,5	19,4	17,2	19,7	21,4	23,2
Швеция	12,8	13,9	17,1	15,6	15,3	21,7	22,5	25,4	24,4	27,5	26,4	25,8
Великобритания	-10,1	-8,3	-8,3	-9,7	-5,1	-2,2	-5,0	-6,3	-9,6	-10,8	-17,4	-13,1

Источник: [2].

протяжении целого года была очень напряженной для потребителей многих стран Евросоюза. Лишь в семи странах Евросоюза наблюдается позитивное улучшение потребительской уверенности домохозяйств. Можно отметить некоторое неудобство в оценочной работе с отрицательными величинами в процентах. Данный недостаток устраняется в другом макроэкономическом показателе Евростата – Индикаторе экономических настроений (Economic Sentiment Indicator), значения которого для стран Евросоюза приведены в табл. 4.

Этот оценочный показатель дополнительно к Индикатору потребительской уверенности включает в себя еще четыре индикатора и отражает ситуацию в промышленности, сфере услуг, строительстве, торговле и уверенности потре-

бителей (подробное описание методологии, расчета индикаторов и периодичность проведения обследования потребителей стран Евросоюза доступны на сайте Eurostat). Наибольший удельный вес в интегрированном Индикаторе экономических настроений Евростата приходится на Индикатор промышленной уверенности (Industrial Confidence Indicator) – 40 %, Индикатор уверенности в услугах (Services Confidence Indicator) – 30 %, Индикатор потребительской уверенности (Consumer Confidence Indicator) – 20 %, Индикатор уверенности в строительстве (Construction Confidence Indicator) – 5 %, Индикатор уверенности в торговле (Retail Trade Confidence Indicator) – 5 %.

В целом по всем странам Евросоюза наметилась тенденция роста экономического настроения

Таблица 4. Индикатор экономических настроений (Economic Sentiment Indicator) по странам Евросоюза, в пунктах

Страна / Период	Сентябрь 2009	Октябрь 2009	Ноябрь 2009	Декабрь 2009	Январь 2010	Февраль 2010	Март 2010	Апрель 2010	Май 2010	Июнь 2010	Июль 2010	Август 2010
ЕС (27 стран)	82,6	86,0	87,9	92,0	97,2	97,6	99,8	101,9	100,2	100,3	102,2	-
Еврозона (16 стран)	82,8	86,1	88,8	91,3	96,0	97,9	97,9	100,6	98,4	99,0	101,3	-
Бельгия	83,2	88,6	93,5	94,6	97,7	98,1	103,2	104,9	103,9	<b>101,4</b>	<b>103,4</b>	-
Болгария	<b>73,8</b>	<b>76,0</b>	<b>76,2</b>	<b>79,3</b>	<b>86,7</b>	<b>86,4</b>	<b>87,8</b>	<b>89,5</b>	<b>87,3</b>	<b>86,4</b>	<b>85,9</b>	-
Чехия	71,5	71,5	75,7	78,9	91,5	93,7	93,1	96,5	97,0	97,6	108,5	-
Дания	91,6	93,7	97,9	97,3	105,2	105,7	110,0	113,1	111,3	108,3	102,2	-
Германия	<b>87,4</b>	<b>90,8</b>	<b>92,5</b>	<b>94,2</b>	<b>96,1</b>	<b>97,0</b>	<b>100,4</b>	<b>104,7</b>	<b>105,8</b>	<b>106,1</b>	<b>110,1</b>	-
Эстония	80,5	83,7	86,9	88,7	95,0	96,7	97,2	100,4	103,3	103,3	104,2	-
Греция	63,8	71,7	66,4	64,2	76,1	72,4	69,6	69,1	69,1	63,8	66,3	-
Испания	80,7	82,6	84,0	85,2	89,0	90,1	91,5	92,6	88,6	90,9	88,7	-
Франция	88,1	90,8	93,1	97,2	100,3	98,2	100,5	102,7	98,9	97,8	100,4	-
Италия	86,2	90,0	92,5	95,4	101,4	99,7	98,2	99,7	95,8	97,2	98,9	-
Кипр	<b>66,7</b>	<b>57,7</b>	<b>63,6</b>	<b>65,2</b>	<b>80,0</b>	<b>80,8</b>	<b>80,0</b>	<b>85,6</b>	<b>81,7</b>	<b>81,9</b>	<b>85,1</b>	-
Латвия	61,5	63,6	65,0	67,3	86,2	88,8	92,8	95,0	96,4	98,7	99,2	-
Литва	65,7	68,0	71,9	69,4	91,0	89,8	92,1	94,8	95,7	95,6	96,3	-
Люксембург	81,3	86,3	88,3	89,5	85,6	92,3	96,8	96,9	98,6	95,5	98,8	-
Венгрия	58,3	70,4	71,0	70,3	87,8	88,5	94,5	96,1	101,3	102,3	104,2	-
Мальта	90,4	97,1	95,3	98,7	95,4	97,9	98,9	103,6	103,9	106,9	107,5	-
Нидерланды	78,8	79,9	86,2	86,2	93,4	94,3	96,7	97,8	99,5	97,5	98,7	-
Австрия	83,7	88,2	89,5	91,4	95,5	97,8	99,0	103,8	<b>105,2</b>	<b>106,8</b>	<b>108,7</b>	-
Польша	86,4	88,7	91,6	91,0	94,6	98,8	101,5	101,4	99,2	98,7	100,6	-
Португалия	87,3	81,2	83,7	83,0	92,6	91,0	95,5	93,8	91,1	90,2	93,3	-
Румыния	62,6	62,6	62,1	64,0	80,0	80,9	82,3	83,6	76,4	<b>74,8</b>	<b>75,0</b>	-
Словения	62,5	59,8	68,8	68,3	92,3	90,4	92,0	94,2	95,0	96,5	95,6	-
Словакия	66,4	70,7	73,5	82,7	92,4	93,3	98,7	95,4	94,3	98,6	99,6	-
Финляндия	88,8	91,2	91,7	97,0	99,4	102,8	102,2	105,9	106,1	106,1	<b>105,5</b>	-
Швеция	<b>93,9</b>	<b>96,9</b>	<b>101,0</b>	<b>104,5</b>	<b>106,6</b>	<b>110,5</b>	<b>111,5</b>	<b>111,1</b>	<b>114,7</b>	<b>117,0</b>	<b>115,8</b>	-
Великобритания	83,5	86,7	83,8	92,0	98,2	98,3	100,9	101,7	102,4	99,4	100,8	-

Источник: [3, p. 21–77].

домохозяйств, кроме Греции и Румынии. В течение последнего года наблюдается рост экономического настроения и в Латвии.

По итогам проведенного исследования можно сделать некоторые **выводы**.

Наметилась тенденция улучшения экономического настроения в Евросоюзе. Экономическая ситуация в Латвии с точки зрения ее домохозяйств остается тяжелой и в ближайший год вряд ли следует ожидать существенных улучшений потребительской уверенности, но экономическое настроение может вырасти. Поведение потребителей не будет склоняться к существенному увеличению покупок. Большинство домохозяйств Латвии связывают улучшение экономической ситуации с увеличением занятости. Для них занятость и экономическая ситуация в стране – равнозначные понятия. В такой довольно непростой ситуации латвийский потребитель будет искать возможность удержания потре-

ния на прежнем уровне за счет дополнительных видов занятости и дополнительных источников доходов (кроме заработной платы и уменьшающихся социальных трансфертов) или использования своих сбережений.

#### **Литература**

1. Standard Eurobarometer 71. Sabiedriskā Doma Eiropas Savienībā. – 2009. – gada vasara. – 93 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb/eb71/eb71\\_lv.htm](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb71/eb71_lv.htm). – Дата доступа: 23.08.2010.

2. Confidence indicators by sector. Eurostat 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&rcode=teibs020>. – Дата доступа: 30.08.2010.

3. Economic sentiment indicator. Eurostatistics. Data for short-term economic analysis. Issue number 1. 08/2010. – Luxembourg: EU EC, 2010. – P. 21–77.

*Материал поступил  
в редакцию 25.08.2010*

## Особенности становления банковской системы Республики Беларусь

**Васина Елена Владимировна,**

*кандидат экономических наук, доцент*

*УО «Частный институт управления и предпринимательства» (г. Минск)*

**Климашенок Анастасия Викторовна,**

*начальник отдела финансовой отчетности ОАО «Франсабанк», соискатель кафедры «Финансы»*

*УО «Частный институт управления и предпринимательства» (г. Минск)*

**Банковская система является ключевым звеном кредитной системы. Ее развитие способствует укреплению экономики государства и является залогом стабильного функционирования экономических субъектов. Данная статья призвана раскрыть особенности становления и развития банковской системы Республики Беларусь. В частности, здесь выделены два этапа ее функционирования и описание их основных характеристик.**

Банковская система занимает важное место в кредитной системе государства и, по сути дела, является ее центром. На банковскую систему возлагается основная нагрузка по кредитно-финансовому обслуживанию хозяйственного оборота, а единым органом, координирующим деятельность кредитных учреждений, является Центральный (эмиссионный) банк, выполняющий функции управления процессами организации кредитно-расчетного и финансового обслуживания народного хозяйства.

В то же самое время банковская система является специфической системой, так как «производит продукт», который существенно отличается от продукта сферы материального производства, а именно не просто товар, а товар особого рода в виде денег, платежных средств. При этом деньги являются воспроизводственной категорией. Наличные деньги, выпущенные банком как единственным монополистом в общей массе субъектов воспроизводства, обслуживают как сферу производства, так и сферы распределения, обмена и потребления. Кроме того, банковская система функционирует в качестве посредника, так как обеспечивает денежный оборот между субъектами экономики.

Ключевой особенностью банковской системы является тот факт, что в процессе осуществления своей деятельности она оперирует финансовыми ресурсами, принадлежащими иным субъектам рынка, что значительно повышает тот порог ответственности, которая на нее возлагается.

Согласно действующему законодательству в Республике Беларусь банковская система является составной частью финансово-кредитной системы, которая кроме банков включает в себя и небанковские кредитно-финансовые организации, является двухуровневой и состоит из Национального банка и иных банков [3].

Место банковской системы, согласно точке зрения профессора В.И. Тарасова [9, с. 246], представлено на рис. 1.

Следует отметить, что развитие банковской системы Республики Беларусь началось с обретения страной независимости, когда все учреждения банков СССР на территории Республики Беларусь были объявлены собственностью государства, на базе белорусского республиканского банка Госбанка СССР был создан Национальный банк Республики Беларусь, а специализированные государственные банки были преобразованы в акционерные коммерческие банки. В декабре 1990 г. были приняты два основополагающих законодательных акта, регулирующих деятельность банков на территории Республики Беларусь: Закон «О Национальном банке» от 14.12.1990 г. № 464-XII и Закон «О банках и банковской деятельности» от 14.12.1990 г. № 465-XII.

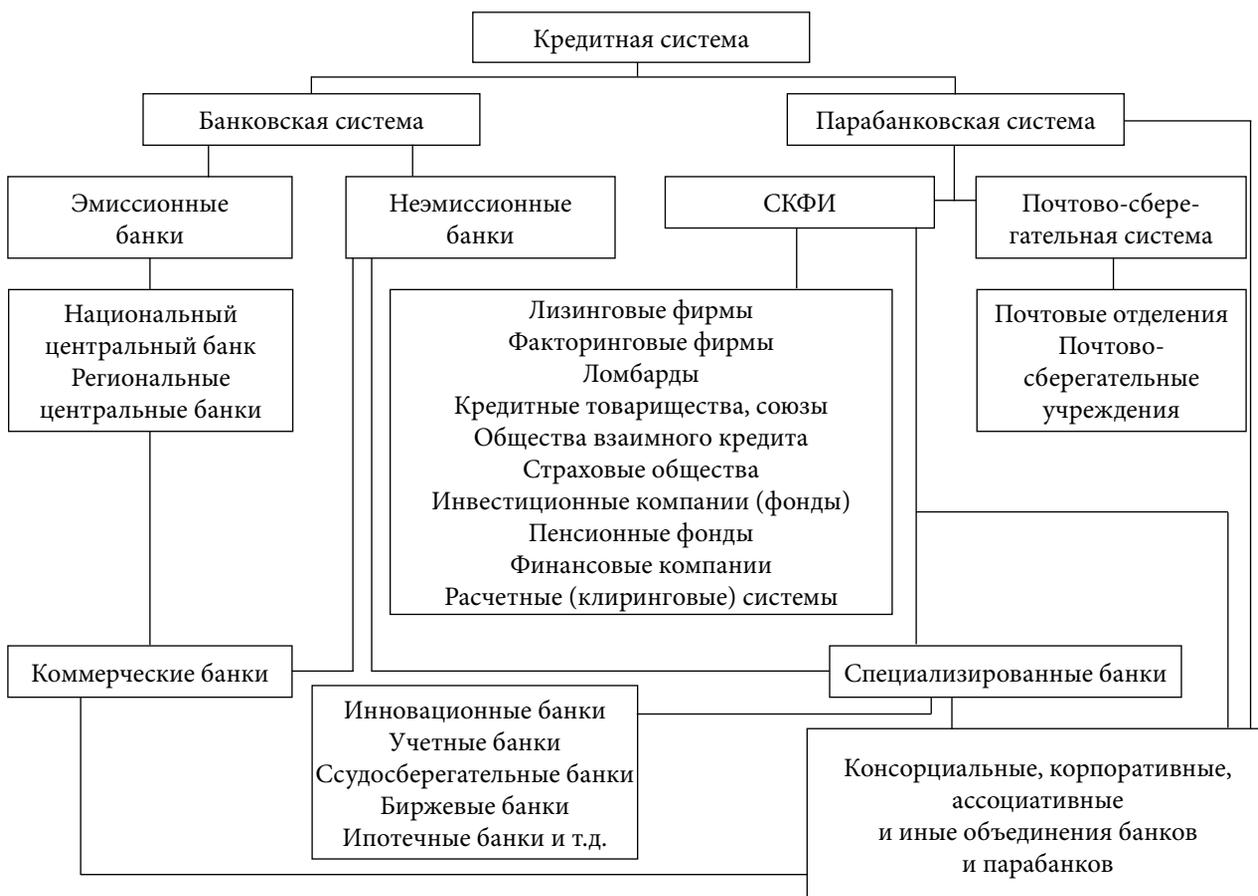


Рис. 1. Организационная структура кредитной системы

Необходимо принимать во внимание, что в Республике Беларусь были три пути создания коммерческих банков:

Приватизация бывших государственных специализированных банков и отделений, таких как Сберегательный банк Республики Беларусь, Белорусский акционерный коммерческий агропромышленный банк «Белагропромбанк», коммерческий банк жилищно-коммунального хозяйства Минской области «Жилкомбанк», белорусский акционерный коммерческий промышленно-строительный банк «Белпромстройбанк»;

Инвестирование финансовых ресурсов крупных предприятий и организаций. Например, учредителями Отраслевого фонда развития связи Республики Беларусь «Белсвязьбанк» были Министерство связи Республики Беларусь и предприятия связи, основной задачей деятельности данного банка была мобилизация финансовых ресурсов и их направление на развитие телефонной, телеграфной, почтовой, промышленной и радиосвязи, развитие телевидения и радиовещания [2]. Ярким примером использования данного пути создания банков также являются такие банки, как АКИБ «Чистьинвестбанк», АКБ «Кор-

побанк», АКБ «Белжелдорбанк».

Использование ресурсов частных лиц, мелких предприятий и организаций. В частности, таким образом был создан Гомельский коммерческий банк «Сож», учрежденный в основном малыми предприятиями, коммерческими фирмами, совместными предприятиями и организациями г. Гомеля, а также частными лицами, и некоторые другие.

В функционировании банковской системы Республики Беларусь можно выделить два периода: первый – с 1991 по 1996 г.; второй – с 1997 г. по настоящее время.

Так, для банковской системы Республики Беларусь в течение первого периода ее функционирования характерны следующие основные черты:

- учредителями коммерческих банков являлись в основном промышленные предприятия, то есть можно говорить о начале формирования финансово-промышленных групп. Например, банк АКБ «Дукат» был учрежден предприятиями легкой промышленности Республики Беларусь, концернами «Беллегпром» и «Беллеспром»; банк АКБ «ИНТЭКС» был учрежден акционерной лизинговой компанией «Алак», научно-про-

изводственным предприятием «Атекс», Гомельским авиаотрядом, заводом № 407 гражданской авиации. Учредителями АКБ «Белсвязь» являлись Министерство связи Республики Беларусь, предприятия связи. АКБ «Белорусский народный банк» был создан союзом архитекторов Республики Беларусь, союзом предпринимателей Республики Беларусь, МНТЦ «Минск техника», ПКФ «Базис».

– региональный принцип создания коммерческих банков, то есть несколько предприятий одного региона аккумулируют свои ресурсы и создают банк, функционирующий в данном регионе – области. Например, ГРКБ «Комплекс», в качестве учредителей которого выступили колхозы, потребкооперации Гродненской области. АКБ «Бресткомбанк» был создан в 1990 г. за счет активов Брестского производственного коврового объединения, Брестского электролампового завода, ПО МП «Совавто-Брест», РОПФ «Брестоптторг», концерна «Мясомолпром», БАДС «БелЭкс», Брестского мясокомбината, АКБ Внешнеэкономической деятельности и других. Учредителями витебского АКБ «Весткомбанк» были витебский комбинат шелковых тканей, производственное объединение «Витебскоблгаз», производственное объединение «Витебскоблавоттранс», витебская швейная фабрика «Знамя индустриализации», витебское отделение Белорусской ордена Ленина железной дороги, советско-западногерманское совместное предприятие «Белвест», витебский меховой комбинат, витебская обувная фабрика «Красный Октябрь», витебский ликеро-водочный завод и другие. Банками, созданными аналогичным образом, также были: гомельский кооперативный банк «Сож», витебский коммерческий банк «Двина», КБ «Гомельсоцбанк» и другие.

Следует отметить, что ликвидационное производство в данный временной период не применялось. Использовались процедуры реорганизации коммерческого банка – этот и только этот метод используется как для улучшения финансового состояния банков, так и с целью изменения структуры системы в целом, а именно укрупнения банковского капитала, повышения конкурентоспособности, расширения спектра банковских услуг. За время с 1991 по 1996 г. включительно в Республике Беларусь реорганизации подверглись 16 коммерческих банков, такие как: КБ «Двина», АКБ «Виткомбанк», КБ «Гроднокомбанк», КБ «Минскбизнесбанк», КБ «Могобанк», КБ «Жилкомбанк», КБ «Гомельсоцбанк», КБ «Коммерциябанк», КБ «Вестбанк»,

АКБ «Беларусбанк», Сберегательный банк БССР, АКБ «Белсвязьбанк», АКБ «Белжелдорбанк», АКБ «Бресткомбанк», АКБ «Амкодорбанк», АКБ «Белорусский медицинский банк» [5].

Начиная с 1995 г. производится попытка стабилизации и повышения устойчивости работы банковской системы, а именно фиксируется обменный курс, ограничивается доступ на МВБ, стимулируется рост рублевых сбережений населения путем установления привлекательных ставок процента. Кроме того, на законодательном уровне происходит укрепление позиций Национального банка Республики Беларусь. Так, Национальному банку Республики Беларусь дается право вводить временное управление банком и принимать иные меры в целях стабилизации его финансового положения в случае устойчивой убыточности банка более трех месяцев подряд, неплатежеспособности или угрозы неплатежеспособности и банкротства банка, а также требовать отстранения руководителя банка от занимаемой должности в случае неоднократного нарушения банком (два и более раза в течение года) установленных Национальным банком Республики Беларусь экономических нормативов и неисполнения нормативных правовых актов, повлекших неплатежеспособность банка либо создавших угрозу интересам вкладчиков и кредиторов банка.

В целом второй период функционирования банковской системы Республики Беларусь характеризуется рядом отличительных черт, среди которых:

– рост доли государственной формы собственности в уставных фондах банков. Например, конечным бенефициарным собственником ОАО «Белагропромбанк» является Республика Беларусь в лице Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь [8]. 85,703 % уставного капитала ОАО «АСБ Беларусбанк» тоже принадлежит Республике Беларусь [6]. Республика Беларусь также является акционером и в других коммерческих банках;

– рост участия иностранных инвесторов в уставных фондах коммерческих банков Республики Беларусь. Например, основным акционером ОАО «БПС-Банк» является Открытое акционерное общество «Сбербанк России», которому принадлежит 97,42 % уставного капитала, в уставном фонде «Приорбанк» ОАО 87,74 % принадлежит Райффайзен Интернешнл Банк-Холдинг АГ и другие [1, 7];

– концентрация головных учреждений коммерческих банков Республики Беларусь в г. Минске.

Начиная с 1997 г. широко используется ликвидационное производство. Так, с 1997 г. по настоящее время ликвидировано 24 коммерческих банка, а именно: АКБ «Универсал», АКБ «Объединенный капитал»; АКБ «Сож»; АКБ «Элитбанк»; Минский филиал АБ «ИНКО», АКБ «Альянс», АКБ «Дукат»; Минский частный строительный банк А. Климова, Универсальный акционерно-коммерческий банк «Кредитно-коммерческий банк»; АКБ «Содружество»; АКБ «Европейский»; БелАКБ «Магнат»; Банк «Рассвет»; АКБ «Белорусский кредит», Филиал Московского акционерного банка содействия предпринимательству в г. Минске; АКБ «Корпобанк», АКБ РП «Интэкс»; АКИБ «Чистьинвестбанк»; СБЛБ ООО «Белбалтия»; ЗАО «БелКомБанк»; ОАО «АКБ «Ратон», ОАО «Белорусский биржевой банк», ОАО «ИнвестПромБанк», ОАО «Международный банк экономического сотрудничества». В стадии ликвидации находится ОАО «Джем-Банк» [4].

В целом по результатам изменения действующего законодательства в области неплатежеспособности и банкротства банковских структур имеют место следующие отличия двух выделенных выше периодов существования банковской системы Республики Беларусь:

– расширение перечня инициаторов судебного процесса по делу о признании банка финансово несостоятельным (банкротом);

– уточнение оснований для начала мероприятий по улучшению финансового состояния коммерческого банка, например использование с этой целью нормативов достаточности капитала, текущей ликвидности, сроков движения средств по корреспондентским счетам банка;

– возможность назначения Национальным банком Республики Беларусь временной администрации, на которую возлагаются функции управления коммерческим банком, в то время как ранее банк мог осуществлять свою деятельность в обычном режиме до вынесения решения хозяйственного суда;

– отсутствие возможности залога, внесение которого приостанавливает рассмотрение дела на срок до одного года.

Дополнения, внесенные новыми требованиями законодательства, значительным образом способствовали стабилизации состояния банковской системы Республики Беларусь.

### Заключение

За время функционирования банковской системы Республики Беларусь как отдельно взятого финансового института были ликвидированы

24 коммерческих банка, один находится в стадии ликвидации, а 24 подверглись реорганизации [4, 5].

Вместе с тем в целом имеет место фактически общая негативная особенность как действующих ранее, так и функционирующих в настоящее время актов законодательства, регулирующих вопросы неплатежеспособности коммерческих банков. Так, вопросу признания коммерческого банка неплатежеспособным, а впоследствии и применению процедуры банкротства с последующей ликвидацией в актах законодательства должного внимания не уделяется. Закон Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности и банкротстве» от 30.05.1991 г. № 826-ХІІ не содержал информации о применении его в отношении коммерческих банков, а в Законе Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» от 18.07.2000 г. № 423-З имеется лишь отдельный раздел, регулирующий порядок неплатежеспособности кредитно-финансовых учреждений. Данный факт способствует возникновению необходимости создания определенного набора нормативно-правовых документов, автором которых, прежде всего, являлся бы Национальный банк Республики Беларусь.

Таким образом, в настоящее время отчетливо прослеживается необходимость создания и разработки Закона «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» применительно для кредитно-финансовых учреждений, в частности банков Республики Беларусь.

### Литература

1. Акционеры банка // Официальный сайт ОАО «БПС-Банк» [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.bpsb.by/bank/ru.bank.reports.liquid.html#ufond>. – Дата доступа: 20.09.2010.

2. Альманах банков Республики Беларусь / Г.И. Кравцова [и др.]; под общ. ред. Г.И. Кравцовой – Минск: ООО «Полифакт-Альфа», 1993. – 256 с.

3. Банковский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 3 окт. 2000 г.: одобр. Советом Респ. 12 окт. 2000 г.: текст Кодекса по состоянию на 1 янв. 2001 г. // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/legislation/code.asp/Banking-Code.rtf>. – Дата доступа: 19.09.2010.

4. Сведения о ликвидированных банках (исключенных из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) на территории Республики Беларусь по состоянию на 20.09.2010 г. // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. –

2010. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/system/ex-banks.asp>. – Дата доступа: 20.09.2010.

5. Сведения о реорганизованных банках на территории Республики Беларусь по состоянию на 20.09.2010 г. // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/system/georgbanks.asp>. – Дата доступа: 19.09.2010.

6. Структура акционерного капитала // Официальный сайт ОАО «АСБ «Беларусбанк» [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.belarusbank.by/ru/deyatelnost/15452/15564>. – Дата доступа: 20.09.2010.

7. Структура собственников банка // Официальный сайт «Приорбанк» ОАО [Электронный ресурс]. –

2010. – Режим доступа: <http://www.priorbank.by/r/about/shareholders/>. – Дата доступа: 20.09.2010.

8. Структура собственности банка // Официальный сайт ОАО «Белагропромбанк» [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: [http://www.belarpb.by/rus/about/structure\\_propert/](http://www.belarpb.by/rus/about/structure_propert/). – Дата доступа: 20.09.2010.

9. Тарасов, В.И. Деньги, кредит, банки: курс лекций / В.И. Тарасов. – Минск: ООО «Мисанта», 1997. – 344 с.

***Материал поступил  
в редакцию 22.09.2010.***

## **Креативное общество и креативная экономика**

**Журавлев Валерий Александрович,**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики*

*Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники (г. Минск)*

**В статье раскрываются концептуальные основы инновационно-креативной экономики как грядущей стадии социально-экономического развития, в которую сегодня вступают наиболее развитые страны мира. Показано, что переход к инновационной-креативной экономике приведет к формированию креативного общества, где ведущую роль призван сыграть его творческий, интеллектуальный потенциал.**

В настоящее время экономика и общество развитых стран все в большей степени становятся креативными (творческими), главными продуктами которых являются новые идеи и инновации в различных областях человеческой деятельности. Интеллектуальная собственность приходит на смену традиционным ресурсам, таким как земля, рабочая сила и капитал, в качестве наиболее ценного экономического ресурса и становится основным источником экономической ценности. В развитых странах (США, ЕС, Японии, Ю. Корея) инновации пронизывают все сферы общества: экономику, науку, технику, социальную сферу, политику, искусство, культуру и др. В настоящее время на стадии креативного развития находятся США, Япония, Ю. Корея, стремятся перейти к этой стадии ЕС и Китай.

Одной из приоритетных задач многих государств, стремящихся повысить свою конкурентоспособность в мире, становится развитие креативных индустрий. Например, в Великобритании была признана важность креативных индустрий для социально-экономического развития страны, и в 1998 г. при Министерстве культуры, медиа и спорта был создан департамент развития программ креативных индустрий. Одним из результатов работы департамента стал перечень отраслей, включаемых в креативный сектор и официальное определение: «креативная индустрия – это деятельность, в основе которой лежит индивидуальное творческое начало, навык или талант и которая несет в себе потенциал создания добавленной стоимости и рабочих мест путем производства и эксплуатации интеллектуальной собственности».

Впервые термин «креативная экономика» появился в журнале Business Week в 2000 г. [12]. В 2001 г. Джон Хокинс опубликовал книгу «Креативная экономика» [13], в которой в качестве определения креативной экономики он выделил пятнадцать креативных индустрий: НИОКР, программное обеспечение, архитектура, дизайн, мода и др., которые производят интеллектуальную собственность в виде авторских прав, патентов, торговых марок и оригинальных разработок. В 1999 г. годовой доход креативных отраслей в США превышал 40 % от общей суммы доходов [11, с. 61].

Ввиду важности данного понятия для экономической науки в России и за рубежом в настоящее время активно разрабатывается концепция *креативной (инновационно-креативной) экономики* [1, 8, 9]. Сейчас утвердилось мнение, что понятие «креативная экономика» – это характеристика всей экономической системы, а не отдельных ее отраслей. Отмечается, что современная экономика проходит путь «новая экономика – экономика знаний – креативная экономика». При этом если «новая экономика» – это экономика с увеличивающейся ролью информационных технологий, а «экономика знаний» – экономика, где обладание соответствующими знаниями позволяет компаниям за их счет получать экономические выгоды, то «креативная экономика» требует дополнительного определения. В работах [1, 8] под креативной экономикой понимается экономическая система, которая характеризуется прежде всего: большой ролью человеческого капитала в развитии экономики; высокой ролью новых технологий и открытий в разных областях деятельности человека; большим объемом суще-

ствующих знаний и острой необходимостью генерации новых знаний.

В более широком плане современная точка зрения состоит в том, что экономика стран в своем развитии проходит шесть стадий (эпох), которые характеризуются главными факторами, отраслями, ресурсами и товарами, определяющими экономический рост, в числе которых [1, с. 24; 3; 4]:

- 1) доиндустриальная (главная роль принадлежит сельскому хозяйству);
- 2) индустриальная (главная роль принадлежит промышленности);
- 3) постиндустриальная (на первое место выходит сфера услуг);
- 4) информационная экономика (экономическое развитие обеспечивается в первую очередь информационными системами и технологиями, в т. ч. интернетом);
- 5) экономика знаний (ведущую роль в экономике начинают играть нематериальные активы и интеллектуальная собственность);
- 6) креативная, инновационная (главную роль в развитии экономики начинают играть новые идеи и инновации).

При этом при переходе на новую стадию все достижения предыдущих стадий сохраняются и развиваются на новом, более высоком уровне. В креативной экономике информация является предметом труда, а знания – средством для разработки новых идей и инноваций.

В некоторых источниках к характеристикам креативной экономики отнесены: систематическое инвестирование в инновации в различных сферах экономики, науки, техники, культуры и др.; рост практической отдачи от затрат на инновации; рост количества профессионалов, занятых креативной работой в различных областях; развитие венчурного капитала; развитие инновационных инфраструктур (технопарки, инновационно-технологические центры и комплексы, инновационные венчурные фирмы, бизнес-инкубаторы) [11, с. 59–62].

Продуктами развития креативной экономики являются не только новые товары и услуги, но также и новые институты и системы производства, в т. ч. технологии «нулевых запасов», «точно в срок», «тотального качества», аутсорсинг и др. К основным признакам креативной экономики относится большая роль человеческого капитала в обеспечении социально-экономического развития страны.

Исходя из существующих в литературе взглядов на креативную экономику, автором данной

статьи предлагается следующее определение. *Креативная (или инновационно-креативная) экономика* – это экономическая система, главными признаками которой являются: непрерывное инновационное развитие, большая роль человеческого капитала и инноваций в развитии страны; инвестиции в новые товары, услуги, технологии, в развитие человеческого капитала; большая доля наукоемкой продукции в ВВП; конкуренция на основе инноваций; специализация и кооперация в области инновационной деятельности хозяйствующих субъектов; создание комплексов производств, имеющих межотраслевой и глобальный характер; высокая наукоемкость производства и высокий уровень профессиональной подготовки работников, защита объектов интеллектуальной собственности. Главную роль в производстве начинают играть 5-й и 6-й технологические уклады.

*Основными факторами* роста и развития инновационно-креативной экономики являются: человеческий капитал; внутренний спрос; инновации; инвестиции; технологическая, организационная и институциональная модернизация; созидательная (креативная) деятельность всех субъектов рынка. *Обеспечивающими факторами* выступают эффективный креативный, инновационный, инвестиционный, производственный и социальный менеджмент. *Дополнительный фактор* – внешний спрос.

Важнейшей характеристикой инновационно-креативной экономики является наличие *индустрии инноваций*, под которой понимается сфера разработки, производства и реализации конкурентоспособных инноваций в стране в *массовом масштабе*. Индустрия инноваций должна охватывать все отрасли экономики и социальную сферу, а инновации должны носить отраслевой и межотраслевой характер [5, с. 51].

*Целями индустрии инноваций* являются модернизация и развитие всех отраслей экономики и сфер жизни общества, повышение уровня и качества жизни граждан, рост эффективности, наукоемкости и качества производства и труда во всех отраслях экономики, обеспечение конкурентоспособности страны на мировых рынках.

*Задачами индустрии инноваций* является инновационное развитие всех отраслей экономики и сфер общества в кратко-, средне- и долгосрочном периодах.

*Главным объектом управления* в индустрии инноваций является инновационный цикл: «исследования – разработки – производство – распространение – использование инноваций» во всех сферах экономики и общества.

Основными элементами индустрии инноваций должны стать инновационные центры, которые должны быть созданы во всех отраслях и регионах страны. Соответствующие подразделения должны действовать в структуре региональных органов власти, в отраслевых, академических институтах, в крупных вузах, а также на крупных и средних предприятиях.

Однако понятие креативной экономики не ограничивается этими областями. Поскольку экономика является частью общества, процессы, происходящие в экономике, существенно изменяют не только ее структуру, но и все социально-экономические отношения. В контексте рассматриваемой темы, прежде всего, интерес представляют те явления, которые приводят к принципиальным изменениям в структуре социальной сферы, политики, бизнеса, государства, общественных организаций и т. д. Свойства и законы креативной экономики распространяются на все общество.

В работе [3, с. 43] автором было введено понятие *креативного общества* – общества, в котором в наибольшей степени раскрывается творческий потенциал и способности людей. В развитии креативного общества главную роль играют новые идеи и инновации. Объектами инновационного развития в креативном обществе становятся все его сферы: экономика, наука, техника, политика, социальная сфера, регионы, отрасли, предприятия, товары, технологии, образование, культура, искусство, спорт и др.

В креативном обществе на первое место выходит формирование и развитие человеческого капитала для обеспечения социально-экономического развития страны. Например, в Германии, Швеции, Японии удельный вес человеческого капитала достигает 80 % национального богатства [10, с. 43].

Как показывает опыт развитых стран (США, Япония, Швеция, Германия и др.), к основным характеристикам креативного общества можно отнести следующие [3, с. 44; 4]:

1. Общество основано на принципах *гуманизма, либерализма и демократии*. Гуманизм является главным принципом, а человек – главной ценностью креативного общества.

2. Основу креативного общества составляют *правовое государство, гражданское общество, предпринимательство и инновации*.

3. Целями общества являются *богатство, сила и развитие*. Важнейшей частью богатства общества является *богатство его граждан*.

4 Экономика креативного общества является *социально ориентированной, рыночной и инновационной*.

5. В креативном обществе важнейшую роль играет наличие *креативного класса*, т. е. людей, занимающихся инновационными разработками в различных областях (ученые, инженеры, преподаватели вузов, архитекторы, дизайнеры, писатели, журналисты и др.). Как отмечает Р. Флорида, опережающее развитие США по сравнению с другими странами объясняется сложившимся в этой стране креативным классом, численность которого в конце 90-х годов составляла 30 % от общей численности работающих, тогда как рабочий класс составлял 25 %, а обслуживающий класс – 43 % [11, с. 90–93].

Важной характеристикой креативного общества является *творческая, креативная деятельность* всего населения в различных областях деятельности и доминирование горизонтальных связей в обществе над вертикальными. В *креативном обществе основные инициативы идут снизу от предпринимательских, научных и инженерных кругов*.

В креативном обществе креативными, т. е. творческими, инновационными являются его сферы: экономика, наука, техника, политика, социальная сфера, воспитание, образование, культура, искусство, спорт и др. При этом все они развиваются на основе принципов креативного общества.

Без наличия креативного общества в стране не может быть сформирована и эффективно функционировать креативная экономика. Можно предположить, что в будущем все человечество должно перейти на креативный уровень и стать креативным (творческим) человечеством.

*Главными целями экономической деятельности креативного общества являются рост богатства и максимальное удовлетворение личных и общественных потребностей людей*. Экономика развитых стран (США, Япония, Германия и др.) ориентирована на рост богатства, которое является главной целью и мотивом экономической деятельности людей в этих странах. Богатство является также главным условием достижения всех целей креативного общества. Креативная экономика является главным механизмом формирования, развития и увеличения национального богатства общества.

Поскольку богатство является одной из главных целей креативного общества, необходимо проанализировать это понятие.

Согласно системе национальных счетов (СНС) национальное богатство (НБ) определяется как

совокупность накопленных материальных и нематериальных активов, созданных трудом всех предшествующих поколений, принадлежащих стране или ее резидентам и находящихся на экономической территории данной страны и за ее пределами. В настоящее время существуют следующие подходы к оценке национального богатства страны [6, с. 5]:

1) подход государственной статистики – учитываются только основные фонды, материальные оборотные средства и имущество домашних хозяйств;

2) подход СНС – национальное богатство (НБ) рассматривается как сумма нефинансовых активов и чистых требований к остальному миру;

3) подход Всемирного банка (ВБ) – НБ — это человеческий капитал, произведенный капитал (активы), природные ресурсы;

4) подход ФБК – в качестве НБ рассматривается сумма приведенных доходов отраслей в прогнозном и постпрогнозном периодах.

Недостатки перечисленных подходов состоят в следующем. Во всех этих подходах не учитывается инновационная и качественная составляющие и человеческий капитал в национальном богатстве, которые играют основную роль в креативной экономике и креативном обществе.

В США, Японии, Европе прирост национального богатства обеспечивается за счет инноваций на 50 %, тогда как в России на 10–15 %. По оценке Всемирного банка, 66,4 % богатства мира составляет человеческий капитал, 17,3 % – производственный, 16,3 % – природный капитал, в США эта доля составляет – 77, 19, 4 %, в Японии – 68, 31, 1 % , в России – 50, 10, 40 % соответственно.

В настоящее время не учитывается и социальная (общественная) составляющая национального богатства, которая играет важную роль в креативном обществе. Кроме того, креативное общество не является изолированным, а взаимодействует с другими странами, что требует затрат и дает большой экономический и другой эффект. Также должен быть учтен весь конечный продукт потребляемый обществом, а не только имущество домашних хозяйств.

В связи с этим автором предлагается следующий подход к оценке национального богатства страны на стадии креативного общества. Наиболее перспективным представляется объединение всех перечисленных подходов к оценке НБ с учетом особенностей креативного общества. В качестве дополнительных составляющих национального богатства креативного общества не-

обходимо ввести инновационный, социальный (общественный) и международный капитал.

Оценку национального богатства целесообразно рассматривать для разных периодов времени. В экономике обычно рассматриваются три периода: краткосрочный (1 год), среднесрочный (2–5 лет), долгосрочный (более 5 лет). Прогнозы развития мировой экономики составляются Всемирным банком на 10–15 лет. Национальное богатство надо рассматривать в натуральных и стоимостных показателях на дату (год) и средним за период.

Кроме этого представляется целесообразным рассматривать три уровня богатства:

1) потенциал – все возможности, которые известны, но не могут быть использованы в рассматриваемом периоде;

2) ресурсы (в т. ч. запасы и резервы) – средства, которые не используются, но могут быть использованы в данном периоде;

3) капитал – ресурсы, которые используются в рассматриваемом периоде и приносят доходы или другой социально-экономический эффект.

Национальное богатство (НБ) равно сумме этих составляющих. Рост НБ означает рост всех его составляющих. Капитал может увеличиваться за счет ресурсов, ресурсы – за счет потенциала, потенциал – за счет открытия новых возможностей. Для этого обычно требуются время и инвестиции. Источниками инвестиций являются доходы от капитала (амортизационные отчисления и часть прибыли), кредиты и займы, государственные и иностранные инвестиции.

Национальное богатство в форме капитала равно сумме оценок всех этих составляющих. Составляющие национального богатства также делятся на элементы, которые имеют оценки стоимости. Аналогичные составляющие имеют ресурсы и потенциал НБ креативного общества.

При стоимостной оценке элементов национального богатства (активов) в настоящее время используется три подхода: затратный, доходный и рыночный. При затратном подходе учитываются только балансовая стоимость активов; доходный подход учитывает приведенный поток будущих доходов, получаемых от использования ресурса; рыночный подход учитывает стоимость активов на рынке.

Каждый из этих подходов имеет положительные и отрицательные стороны. В случае затратного подхода, если затраты относятся к прошлому периоду, требуется учет остаточной стоимости активов, причем если затраты еще не

произведены, то нужны экспертные оценки инвестиций с учетом рыночных цен. При оценке будущих доходов надо давать их прогнозы. При рыночной оценке большой может быть величина спекулятивной составляющей. Поэтому целесообразно давать все три оценки, т. к. вместе они дают наиболее объективную характеристику стоимости активов как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. При разработке прогнозов даются три оценки трендов (наиболее вероятная, пессимистическая и оптимистическая) и такие же оценки программных прогнозов.

Национальное богатство должно рассматриваться по стране в целом, а также по регионам и отраслям. На уровне капитала в качестве составляющих (подсистем) национального богатства креативного общества предлагается рассматривать [6, с. 7]:

1) человеческий капитал, элементами которого являются: здравоохранение, образование, культура, искусство, трудовой (профессиональный) капитал, физкультура, спорт, демография, здоровье нации, продолжительность жизни, занятость, профессиональный уровень, уровень доходов населения, разница между доходами 20 % граждан с низкими и 20 % граждан с высокими доходами, интеллект граждан;

2) производственный капитал оценивается как сумма балансовой стоимости материальных и нематериальных активов и дисконтированных доходов отраслей в рассматриваемом периоде;

3) финансовый капитал равен чистым финансовым активам (финансовые активы минус обязательства) предприятий, организаций, государства, граждан;

4) инновационный капитал, элементами которого являются расходы на науку (фундаментальные и прикладные исследования) и опытно-конструкторские и технологические разработки, количество магистрантов, аспирантов, кандидатов и докторов наук, направления исследований и разработок, количество патентов на 1000 жителей, система защиты ОИС, доля высокотехнологичных отраслей и производств, доля высокотехнологичной продукции в экспорте;

5) природный капитал, элементами которого являются: экологическая обстановка, пахотная земля, территория для проживания, пресная вода, гидроэнергетические ресурсы, лес, нефть, газ, минеральные ресурсы, растительный и животный мир, транспортная инфраструктура (водные магистрали, выходы к морю), солнечная и геотермальная энергия;

6) потребительский капитал, элементами которого являются ассортимент, качество и объемы потребляемых обществом конечных продуктов и услуг, в том числе имущество домашних хозяйств. Богатство граждан является целевой, главной частью национального богатства креативного общества. Потребительский капитал следует оценивать в стоимостном выражении, с учетом качества по группам потребительских товаров: жилье, продукты питания, мебель, одежда, бытовая техника, автомобили, услуги населению;

7) социальный (общественный) капитал, элементами которого являются расходы бюджетов всех уровней на социальные цели; количество и расходы общественных и предпринимательских союзов, организаций и партий; количество занятых в общественных, предпринимательских организациях и партиях; государственные законы, их социальная и гуманитарная направленность; информационные, транспортные и социально-экономические коммуникации между городами и регионами;

8) международный капитал включает расходы общества на международные связи в социально-экономической и политической сферах, активы за рубежом, внешнеторговый товарооборот, объемы экспорта, импорта и сальдо во внешней торговле, платежный баланс страны.

Стоимостная оценка элементов национального богатства должна учитывать их качество. Такой подход позволяет анализировать структуру национального богатства, давать ему оценку как в стоимостном, так и в качественном отношении и разрабатывать на этой основе эффективные мероприятия по его увеличению и развитию в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе.

Как показывают международные финансовые и экономические кризисы, необходимо также иметь эффективную систему (механизмы и инструменты) обеспечения устойчивого количественного и качественного роста и безопасности национального богатства креативного общества.

Государственное управление должно быть направлено на рост богатства во всех сферах и на всех уровнях общества в т. ч.: государства, регионов, отраслей, предприятий, негосударственных организаций и граждан. Государство должно регулировать инновационные и образовательные процессы для обеспечения конкурентоспособности страны на мировых рынках, финансировать фундаментальные исследования и НИОКР, результаты которых не могут найти в ближайшее время применения в коммерческом секторе, т. к.

бизнес не может взять на себя финансирование науки в полном объеме.

Важнейшим фактором увеличения национального богатства общества является инновационная политика государства в различных сферах. В развитых странах мира государство играет большую роль в создании национальной инновационной системы и обеспечении ее эффективного функционирования. Важную роль в инвестициях в инновации должно играть партнерство между государством и частным бизнесом.

Целями государственной инновационной политики являются: развитие науки, техники и образования на мировом уровне, увеличение их вклада в развитие экономики страны, повышение конкурентоспособности страны на мировых рынках, улучшение экологии и др. Главные функции государства в креативном обществе – защита свободы, личности и собственности; активная поддержка предпринимательства; формирование институциональной среды, способствующей созданию и распространению инноваций [2, с. 26].

Бюджетно-налоговая система страны должна быть построена в интересах развития всего общества, а не отдельных социальных групп.

Важнейшим фактором развития креативного общества является его интеллектуальный потенциал, который является частью национального богатства. В качестве элементов интеллектуального потенциала креативного общества предлагается рассматривать следующие элементы национального богатства [7]:

1) человеческий потенциал (воспитание, образование, культура, профессиональный уровень, здоровье и интеллект граждан);

2) организационный потенциал (инфраструктура образования, науки и НИОКР, численность и структура магистрантов, аспирантов, кандидатов и докторов наук, финансирование, законодательство, коммуникации);

3) информационный потенциал (знания, информационные системы и технологии);

4) международный потенциал (имидж страны, экономические, политические, образовательные, научные, культурные и другие связи с зарубежными странами);

5) процессный потенциал (современные знания, методы и технологии в области экономики, производства, менеджмента, в социальной сфере и др.);

6) структурный потенциал (институциональная и экономическая структура общества, пар-

тии, предпринимательские и общественные организации и союзы);

7) инновационный потенциал (организация науки, направления фундаментальных и прикладных НИР, ОКР и технологических разработок, инновации, изобретательская активность населения, защита объектов интеллектуальной собственности);

8) потенциал конкурентоспособности (отраслевая структура конкурентоспособности, связи с рынками, высокотехнологичные отрасли, производства и товары).

За счет взаимодействия всех этих элементов достигается эффект синергии, многократно усиливающий интеллектуальный потенциал креативного общества и повышающий эффективность его функционирования и развития.

Интеллектуальный потенциал общества также связан с уровнем его культуры. Под культурой здесь понимаются отношения между людьми. Высокий уровень культуры способствует высокому уровню интеллектуального потенциала, а низкий снижает его. *Высший уровень культуры* основан на принципах креативного общества – гуманизме, либерализме и демократии.

Развитие интеллектуального потенциала креативного общества должно осуществляться с помощью долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного планирования и управления развитием всех его подсистем и элементов на всех уровнях (страна, регионы, отрасли, предприятия, организации и граждане) на основе его принципов, целей и задач, с использованием современных методов, средств и технологий креативного менеджмента.

Благодаря информационным, социальным, культурным, экономическим и другим, *вертикальным и горизонтальным, внутренним и внешним коммуникациям* между регионами, отраслями, предприятиями, организациями и гражданами за счет эффекта синергии *достигается многократное* увеличение интеллектуального потенциала и результатов креативного общества. Чем больше горизонтальных коммуникаций и связей в обществе, тем больше его интеллектуальный потенциал.

#### Литература

1. Горелов, Н.А. Человеческие ресурсы в креативной экономике / Н.А. Горелов, О.Н. Литун, О.Н. Мельников // Креативная экономика.– 2007. – № 1. – С. 24–32.
2. Дудин, М.Н. Государственная политика и регулирование инноваций в сфере малого предпринима-

тельства в современных условиях развития РФ / М.Н. Дудин // Креативная экономика. – 2008. – № 2. – С. 25–31.

3. Журавлев, В.А. Креативное общество – новая парадигма развития стран в XXI веке / В.А. Журавлев // Креативная экономика. – 2008. – № 11. – С. 42–49.

4. Журавлев, В.А. Креативный менеджмент и инновации / В.А. Журавлев. – Минск: Право и экономика, 2009. – 111 с.

5. Журавлев, В.А. Индустрия инноваций – важнейшая часть инновационно-креативной экономики В.А. Журавлев // Креативная экономика. – 2010. – № 3. – С. 49–55.

6. Журавлев, В.А. Креативное общество и национальное богатство / В.А. Журавлев // Российское предпринимательство. – 2009. – № 6. – Вып. 2. – С.4–10.

7. Журавлев, В.А. Интеллектуальный потенциал креативного общества / В.А. Журавлев // Креативная экономика. – 2009. – № 8. – С. 3–14.

8. Моисеенко, С.С. Интеллектуальный потенциал креативной экономики / С.С. Моисеенко // Креативная экономика. – 2007. – № 5. – С. 37–44.

9. Резолюция международной научной конференции «Проблемы развития инновационно-креативной экономики // Креативная экономика. – 2009. – № 6. – С. 118–120.

10. Степанова, Т.Е. Экономика XXI века – экономика, основанная на знаниях / Т.Е. Степанова // Креативная экономика. – 2008. – № 4. – С. 43–47.

11. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – М.: Изд. дом «Классика XXI», 2005. – 421 с.

12. «The Creative Economy». Business Week (Special double issue: The 21st century corporation). – 2000. – August 28. – P. 1–5.

13. Howkins, J. The Creative Economy / J. Howkins. – NY.: The penguin press, 2001. – 288 p.

**Материал поступил  
в редакцию 28.08.2010.**

## **Состояние и перспективы развития дошкольного образования в Республике Беларусь**

**Леутина Людмила Иосифовна,**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного управления  
экономическими системами Академии управления  
при Президенте Республики Беларусь (г. Минск)*

**Бондарь Тамара Евгеньевна,**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и финансового менеджмента  
Белорусского государственного экономического университета (г. Минск)*

**В статье раскрывается роль дошкольного образования, его исключительная миссия в системе национального образования, формулируются цели и задачи, поставленные перед ним Национальной программой демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 гг.**

**Авторы изучают подходы к организации дошкольного образования в Республике Беларусь и в зарубежных странах, дают оценку его состоянию. Должное внимание в статье уделяется финансовым аспектам функционирования дошкольного образования. При помощи официальных статистических данных авторы проводят анализ финансового обеспечения данной отрасли, выявляют достижения и проблемы в этой сфере и предлагают пути их решения.**

Национальной программой демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 гг. предусматривается создание благоприятных условий для повышения рождаемости и профилактики социального неблагополучия в семьях, укрепление престижа и авторитета женщины-матери и крепкой семьи в обществе. Эта программа намечает существенное усиление государственной поддержки семей и детей, улучшение качества жизни, сохранение и укрепление здоровья, физического, умственного и духовного развития подрастающего поколения.

Вопросы улучшения положения детей, их социальной защиты объявлены приоритетными направлениями государственной социальной политики. А практическая реализация этих приоритетов, по оценкам специалистов, создаст необходимые предпосылки для дальнейшего устойчивого развития и социально-экономического благополучия Республики Беларусь [3].

Большую роль в решении поставленных перед обществом задач должна сыграть система дошкольного образования. Являясь первой ступенью в системе национального образования, именно дошкольное образование закладывает первые, основополагающие знания, умения и навыки детям в возрасте до 6–7 лет. В рамках дошкольного образования осуществляется первая дифференциация детей по их познавательным способностям, психофизическим особенностям и определяется их дальнейший педагогический маршрут.

С целью максимального соответствия современным требованиям система дошкольного образования Республики Беларусь предусматривает создание дошкольных учреждений различных типов и профилей, внедрение новых технологий обучения и развития детей, учет индивидуальных и возрастных особенностей каждого ребенка, интеграцию семейного воспитания и дошкольного образования, обеспечение преемственности между дошкольным и начальным школьным образованием.

Наибольших масштабов своего развития национальное дошкольное образование достигло в 1981–1990 гг., когда в Беларуси насчитывалось 5350 детских дошкольных учреждений. На начало 1990 г. в дошкольных учреждениях воспитывалось более 600 тыс. детей, что составило 68 % общей численности детей дошкольного возраста.

После 1990 г. количество дошкольных учреждений и детей, посещающих их, пошло на спад. Первоначально это было обусловлено влиянием целого ряда негативных социально-экономических факторов, проявившихся в разной степени практически во всех государствах постсоветского пространства. Позднее на отрицательной динамике развития дошкольного образования стало активно сказываться еще и влияние демографического фактора – возрастная структура (старение) населения, снижение рождаемости.

Данные о количестве дошкольных учреждений и числе детей в них представлены в табл. 1.

Как видно из приведенных статистических данных, в Республике Беларусь в настоящее время функционирует 4087 дошкольных учреждений, которые посещают 367,7 тыс. детей. По сравнению с 1990 г. сеть дошкольных учреждений уменьшилась на 1263 единицы, а численность их воспитанников – на 240,3 тыс. человек.

В последние годы 148 дошкольных учреждений перепрофилировано в дошкольные центры развития ребенка, дошкольные учреждения с углубленной направленностью в работе, детские сады-школы. Развиваются более новые формы дошкольного образования: сезонные и игровые площадки, семейные детские сады, группы кратковременного пребывания.

Важным показателем деятельности детских дошкольных учреждений является процент охвата детей. Уровень этого показателя (100 %) устанавливается государственным социальным стандартом № 15 [2]. Фактическое значение этого показателя по ДДУ Беларуси в 1990 г. составило 67,7 %, в 2000 г. – 70,8 %, в 2005-м – 82,1 %, а в 2008 г. – 79,1 % [5, с. 185].

Динамика охвата пятилетних детей дошкольными учреждениями показана на рис. 1.

Следует особо отметить, что, несмотря на то что значение показателя охвата пятилетних детей детскими дошкольными учреждениями повышается в последние годы, достичь стопроцентного его выполнения пока не удастся. Это может быть объяснено нехваткой средств у родителей для оплаты посещения детских садов, удаленностью детских садов от места проживания детей или просто нежеланием родителей отдавать ребенка в детский сад. Все такие семьи и дети контролируются методистами, изыскиваются другие методы подготовки этих детей к школе.

Доходы детских дошкольных учреждений формируются за счет различных источников.

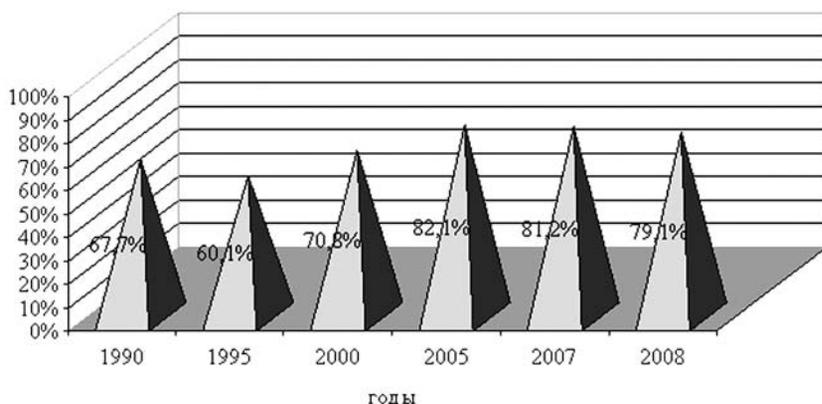
Анализ показал, что в 2007 г. из бюджета на финансирование нужд детских дошкольных учреждений г. Минска выделено 185 289 946 тыс. рублей, что в 1,13 раза превысило уровень прошлого

года и в 1,35 раза – уровень 2005 г. При этом в структуре источников финансирования нужд ДДУ преобладают бюджетные средства – на их долю приходится от 91,8 до 93,3 %. Средства родителей примерно только на 6 % покрывают расходы ДДУ. Параллельно начал развиваться другой источник финансирования детских дошкольных учреждений – это привлеченные средства. Как показал анализ, их удельный вес в общем объеме ассигнований не значителен и составляет около 2 %. Вместе с тем исследования показали, что около 6 % от этих поступлений детские дошкольные учреждения перечисляют в бюджет в виде налогов [4].

Следует отметить, что при решении вопросов налогообложения различных видов деятельности в детских дошколь-

**Таблица 1.** Динамика количества дошкольных учреждений и численности детей в них в Республике Беларусь за 1990–2008 гг. [5, с. 185]

Показатели	1990 г.	2000 г.		2005 г.		2008 г.	
		Всего	в % к 1990 г.	всего	в % к 1990 г.	всего	в % к 1990 г.
Число дошкольных учреждений, ед.	5350	4423	82,7	4150	77,6	4087	76,4
Численность детей в дошкольных учреждениях, тыс. чел.	608,0	390,8	64,3	366,7	60,3	367,7	60,5



**Рис. 1.** Процент охвата пятилетних детей Республики Беларусь дошкольными учреждениями

ных учреждениях необходимо исходить из того, что основной задачей их функционирования является не получение прибыли, а дополнительного источника финансирования затрат. Это обстоятельство следует учитывать в практике льготирования таких субъектов хозяйствования.

Как показал анализ, основная доля бюджетных ассигнований приходится на текущие расходы. Так, удельный вес текущих расходов детских дошкольных учреждений из года в год стабильно составляет 96–98 % в общей сумме расходов. На долю капитальных расходов приходится соответственно не более 2–4 % общих расходов ДДУ. В 2008 г. объемы текущих и капитальных расходов в абсолютном значении значительно изменились, однако выявленная пропорция между ними практически сохранилась и составила 98,4 и 1,6 % соответственно [4].

Анализ структуры текущих расходов ДДУ г. Минска показал, что более половины всех бюджетных ассигнований за 2006–2008 гг. расходуется на выплату заработной платы. Около 1/5 расходов составляют начисления на заработную плату. Третья по значимости статья расходов – оплата коммунальных услуг, на ее долю приходится 13–15 % расходов ДДУ.

Удельный вес расходов по таким подстатьям затрат, как «Командировки и служебные разъезды», «Оплата транспортных услуг», «Оплата услуг связи», за анализируемый период значительно снизился. Это означает, что расход этих средств в каждом дошкольном учреждении был организован в режиме строжайшей экономии, а высвобожденные денежные средства были направлены на финансирование питания воспитанников ДДУ, проведение мероприятий по их воспитанию, обучению и т. п.

Подтверждением выше сказанному является анализ затрат на одного ребенка по детским дошкольным учреждениям г. Минска. В составе расходов ДДУ на одного ребенка более 70 % занимают расходы на «Оплату труда» и «Начисления на заработную плату». Второй по значимости статьей расходов ДДУ, обеспечивающих жизнедеятельность ребенка, являются расходы на питание [4].

Неблагоприятное положение наблюдается в сфере дошкольного образования с текущим и капитальным ремонтом. По расчетам инженеров-строителей, на капитальный ремонт ДДУ г. Минска ежегодно необходимо направлять сумму, соразмерную 30 % бюджетных ассигнований. Фактически же на эти цели в 2008 г. было выделено около 4 % от потребности. Тем не ме-

нее, несмотря на столь скудное финансирование, государственные социальные стандарты по дошкольным учреждениям выполняются в полном объеме. Возможно, именно в этом причина ежегодного снижения доли расходов на дошкольные учреждения: если выполняется стандарт, значит, средств достаточно.

Для сравнения проанализируем практику организации и финансирования системы дошкольного образования в зарубежных странах. В центре интереса оказались наиболее развитые государства – США и Франция.

Первый этап организованного образования детей, предшествующий обучению в школе, во всем мире принято называть доначальным или допервичным. Если сопоставить образовательные системы разных стран, данный этап относят к нулевой ступени Международной стандартной классификации образования (МСКО), разработанной ЮНЕСКО. Главное предназначение программ обучения этой ступени – приобщить детей младшего возраста к школьной обстановке, другими словами, они служат мостом между домашней и школьной атмосферами. Завершив их, дети продолжают образование на первом уровне (начальном). В соответствии с МСКО программой доначального образования считают только ту, которая организована на базе детского сада, школы или иного учебного центра. В мировой практике к такой форме не относят услуги, предоставляемые в домашней или семейной обстановке. Помимо присмотра и ухода ребенка в дошкольных учреждениях обеспечивают питание, медицинским обслуживанием, проводят работу по его воспитанию и образованию.

Дошкольное воспитание в США осуществляется в дошкольных учреждениях – яслях, детсадах, малышейовых и подготовительных дошкольных центрах – общественных и частных заведениях для детей ясельного и детсадовского возраста. Дошкольное образование не является обязательным. Родители по своему усмотрению могут отдать детей в детский сад, ясли, центры дошкольных программ, дневные центры по присмотру за детьми, где в течение 2 лет, с 4- до 6-летнего возраста, дети получают дошкольное образование. В зависимости от штата по окончании дошкольного образования выдаются сертификаты, в которых отражаются посещаемость, поведение и общие достижения ученика. Государство активно стимулирует совершенствование обучающих функций дошкольных заведений, оказывает финансовую помощь в получении дошкольного образования и подготовке к школе.

В конечном итоге за счет раннего массового вовлечения детей в процесс обучения и воспитания повышается общий уровень школьного образования.

С пятилетнего возраста большинство американских дошкольников воспитываются в детских садах, по существу нулевых классах, в которых малышей подготавливают к обучению в начальной школе, постепенно переходя от игр к чтению, письму, приобретению других необходимых навыков. Дошкольные отделения общественных школ посещают более 60 % всех пятилетних детей. Однако многие родители отдают предпочтение частным дошкольным учреждениям.

Есть в США и школы для самых маленьких – так называемые школы-ясли, идея необходимости которых была разработана некоторыми педагогическими колледжами. Школы для детей от 3 до 6 лет открывали и открывают многие организации, в том числе «дошкольные лаборатории» при колледжах, занятые в основном исследовательской деятельностью и подготовкой учителей, религиозные общины, родительские кооперативы и прочие добровольные объединения. Эти дошкольные учреждения обычно прекрасно оборудованы и создают благополучные условия для физического, умственного и эмоционального развития своих воспитанников, успешно приучают их к общепринятым нормам поведения. Как и большинство государственных программ, эти группы рассчитаны на детей из малоимущих семей. Однако, как полагают американские специалисты, работа в этом направлении ведется медленно и во многом неудовлетворительно. Так, в настоящее время лишь в 24 штатах Америки при школьных округах организованы такие «младшие дошкольные» группы. Что же касается государственного финансирования этих групп, то его уровень крайне низок. Так, стоимость качественной программы составляет 5000 долл. США в год на одного ребенка, государственные же субсидии составляют 1000–2300 долл. США. По мнению одного из инициаторов программы, решение проблемы финансирования дошкольных программ можно осуществить за счет повышения подоходного налога на 0,3 %. В этом случае в течение 5 лет будет накоплено 20 млрд долл. США. По мнению многих американских специалистов, наряду с созданием необходимых условий для получения детьми знаний, умений и навыков приоритетной задачей дошкольных учреждений является формирование личности.

Все уровни правительства финансируют бесплатное общественное образование: местный, на уровне штатов, и федеральный. Чтобы отвечать большому интересу местных властей к образованию, на местные налоги приходится большая часть финансирования, сопровождающаяся поддержкой штата для уравнивания возможностей по всей его территории. Федеральное (национальное правительство) финансирование предлагает программы для улучшения образования. Изначально местные округа были главными источниками финансирования образования. Пропорция финансирования, предоставляемая штатом, сильно снизилась.

Во Франции детские сады принимают детей с 2 (при наличии свободных мест) и до 6 лет. Образование до начальной школы не является обязательным, но практически все дети с 3 до 6 лет посещают детский сад. Детские сады часто считают самой большой удачей французской системы образования. Классы хорошо оформлены, дети, играя, обучаются многим полезным вещам и получают навыки общения.

Дети в садах делятся на три возрастные группы. Первая – с 2 до 4 лет, где дети только играют. Вторая (средняя) – с 4 до 5 лет — предполагает обучение лепке, рисованию и другим практическим навыкам, а также устному общению. Третья (старшая) – с 5 до 6 лет — готовит к обучению чтению, письму и счету. Сады работают пять дней в неделю по шесть часов в день (три утром и три после обеда). В крупных городах сады работают с раннего утра до 18–19 часов, а также во время каникул, так как многие родители работают и потому дети нуждаются в присмотре.

Основными критериями для обучения считаются выработка личности у ребенка, привитие любви к обучению, посещению школы. Предметами являются умение жить в обществе и разговаривать, обладание красивой речью, изучение грамоты, постижение окружающего мира и правил поведения в нем, рисование. Чтобы помочь с изучением описанных выше предметов предусматривается масса активностей, в числе которых физкультура, наука и технология, общение (написание и разговорная речь), артистизм и эстетика.

Обучение проводится по 26 часов в неделю. Прогресс детей определяется учителями, причем родители могут регулярно видеть результаты детей, которые отражаются в дневниках. Дети должны получать подпись родителей в дневниках еженедельно и постоянно иметь их при себе.

На всех уровнях образовательной системы расходы на образование покрываются за счет государства. Начатая в 1993 г. реформа образования должна была повысить качество обучения. Основной целью реформы в сфере дошкольного образования является развитие сети детских садов с тем, чтобы все дети с 4–5 лет были ими обеспечены. Французская система образования считается одной из лучших в Европе.

Наряду с государственной системой действует система частного образования. Она построена на принципе совместного финансирования: государство оплачивает в частных школах работу преподавателей, их переподготовку, предоставляет кредиты на покупку зданий, оборудования и машин. К тому же частные школы могут получать дополнительное финансирование от местных властей. Естественно, что все частные школы находятся под абсолютным государственным контролем. Однако практически все детские сады – государственные [1, с. 25–32].

Таким образом, как показал анализ, сложившаяся в Республике Беларусь практика организации и финансирования дошкольного образования нуждается в совершенствовании, более полной адаптации к стремительно меняющимся условиям и требованиям социально ориентированной рыночной экономики. При осуществлении такого совершенствования, по мнению авторов, необходимо исходить из следующих данностей:

1. Дошкольное образование – это важнейший сегмент национальной системы образования, призванный обеспечить полноценное развитие ребенка с учетом его возрастных и индивидуальных особенностей, осуществить его подготовку к получению основного образования на последующих уровнях. Важность такой его миссии трудно переоценить. Система дошкольного образования должна находиться под строгим государственным контролем. Однако объектом контроля должно быть главным образом только качество услуг ДДУ.

2. Программно-методические комплексы, включающие в себя комплексную образовательную программу, учебно-методические пособия для педагогов, средства воспитания и обучения детей, которые используются в образовательном процессе ДДУ, должны отвечать психофизическим возможностям детей дошкольного возраста и обеспечивать: личностно ориентированное взаимодействие взрослого и ребенка; преемственность при переходе к следующему возрастному периоду дошкольного и начального школь-

ного образования; возможности воспитания и обучения детей с особенностями психофизического развития; реализацию стандарта дошкольного образования, включающего обязательный минимум содержания образования, максимальный объем учебной нагрузки.

3. Бюджетные ассигнования должны и далее занимать основное место в доходах детских дошкольных учреждениях и обеспечивать строгое соблюдение установленных в этой сфере социальных стандартов. В то же время в рыночной экономике неизбежно повышение роли внебюджетных источников финансирования нужд ДДУ. В этой сфере необходимо развивать платные услуги, вводить новые предметы, внедрять новые образовательные технологии.

4. Для улучшения финансового обеспечения деятельности ДДУ необходимо:

– узаконить права руководителей учреждений образования (в том числе и дошкольного образования) на самостоятельное, оперативное решение вопросов по формированию и распределению внебюджетных средств. Учреждения образования должны быть приравнены к другим субъектам хозяйствования в распоряжении собственными финансовыми ресурсами. В ситуации неполного использования внебюджетных средств они не должны подлежать изъятию;

– разработать отраслевые методические рекомендации о порядке планирования, формирования, использования и учета внебюджетных средств;

– усовершенствовать систему стимулирования и материальной ответственности всех участников процесса формирования и расходования внебюджетных средств. Вместо «котлового», обезличенного метода распределения внебюджетных средств целесообразно применение таких методик, которые принимают во внимание эффективность использования данным подразделением внебюджетных средств, другие количественные и качественные параметры его работы;

– усилить контроль за использованием бюджетных и внебюджетных средств, законностью и целесообразностью их использования;

В совокупности все эти меры позволят достичь значительного экономического и социального эффекта в развитии дошкольного образования, обеспечат его причастность к созданию интеллектуального, культурного и нравственного потенциала Беларуси, а в итоге – к ее успешному социально-экономическому развитию и достойному позиционированию в международном деловом и культурном сообществе.

### Литература

1. Парамонова, Л.А. Дошкольное и начальное образование за рубежом. История и современность: учеб. пособие для студ. // Л.А. Парамонова, Е.Ю. Протасова. – Саратов: Академия, 2001. – 240 с.

2. Закон Республики Беларусь «О государственных минимальных социальных стандартах» от 11.11.1999 г. №322-З. // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 1999.

3. Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 годы. Указ Президента Республики Беларусь от 26 марта

2007 г. № 135. //Белорусский правовой портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.pravobu.info/tema/president/page19.htm](http://www.pravobu.info/tema/president/page19.htm)

4. Отчетные данные Мингорисполкома за 2005–2008 гг. // Архив автора.

5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2009 / Национальный стат. комитет Республики Беларусь. – Минск, 2009. – 599 с.

**Материал поступил  
в редакцию 14.08.2010.**

## **Экономический институт ссудного процента и его роль в экономике знаний**

**Печоник Ольга Ивановна,**

*кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник,  
ученый секретарь Курганского филиала Института экономики  
Уральского отделения Российской академии наук  
(г. Курган, Российская Федерация)*

Статья посвящена изучению экономического института ссудного процента, его роли в формировании условий реального социально-экономического развития территории и перехода к экономике знаний. В основу исследования положено изучение ретроспективы развития и функционирования кредитных отношений, позволяющее установить факторы, определяющие эффективность кредитования разных сфер производства, и сформировать основные подходы к определению рыночных и нерыночных процентных ставок.

Статья подготовлена на средства программы фундаментальных исследований РАН «Экономика и социология знаний» (координатор – акад. РАН Г.В. Осипов, акад. РАН В.А. Садовничий); подпрограмма «Экономика знаний: институты регионального развития».

Большинство участников кредитных отношений не задумываются о роли эффективного управления процентной ставкой по кредитам при реализации целей развития социально-экономической системы. Обычно это не более чем утверждения о том, что необходимо снижение рыночной нормы ссудного процента в целях расширения объемов кредитования материального производства, поскольку обоснованное снижение рыночных процентных ставок, удешевление кредитов – это критическая точка, с достижением которой открывается возможность разрешения ряда хронических проблем развития российской экономики.

Однако следование подобной логике привело к разворачиванию мирового финансового кризиса, когда с помощью заниженных ставок по кредитам стимулировался рост потребительских расходов, не обеспеченный созданием соответствующего реального продукта. Это приводит к мысли о необходимости пересмотра существующих механизмов кредитования и построения кредитных отношений с учетом уроков прошлого и целей будущего развития экономики и общества – переходу на устойчивое развитие и формирование экономики знаний.

Под *экономикой знаний* мы предлагаем понимать совокупность различных институтов (духовного, информационного, материального производств), способствующих созданию, распространению и использованию знаний для гармоничного развития человека путем эффективного взаимодействия общества и природы. В основу экономики знаний положен теоретический подход, в соответствии с которым научные знания рассматриваются в качестве ключевого ресурса создания общественного богатства, а процесс их производства – как единая технологическая цепочка, состоящая из духовного, информационного и материального производств.

Как следует из приведенного выше определения, основное отличие экономики знаний от известной, традиционной экономики заключается в цели, которая определяет как средства ее достижения, так и конечный результат [8]. Если главной целью развития социально-экономической системы выбран гармоничный рост, то цель управления финансами и нормой ссудного процента должна быть сформулирована как справедливое распределение финансовых ресурсов между всеми элементами экономического поля (духовного, информационного и материального) и привлечение необходимого объема дополнительных инвестиций, как государственных, так и частных, необходимых для их сбалансированного развития. Другими словами, в экономике знаний цель с максимизации прибыли должна быть изменена на формирование творческой личности, а институт ссудного процента должен

реально содействовать процессам социально-экономического развития территории, обеспечивая не только расширенное воспроизводство, но и формирование творческой личности.

Таким образом, формирование экономики знаний возможно лишь при одновременном развитии духовной, информационной и материальной сфер производства. Поэтому основной проблемой данного исследования выступает выявление принципов и норм при формировании процентных ставок по кредитам для развития духовного, информационного и материального производств (на наш взгляд, если в ближайшие годы не удастся создать новые механизмы инвестирования этих производств, то о таком понятии, как экономика знаний, можно будет забыть). Следовательно, необходимо существенно расширить диапазон исследований в данной области, пересмотреть и уточнить ряд важнейших сторон использования научных знаний применительно к реформированию механизмов кредитования.

Экономическая история свидетельствует, что развитие кредитной системы основано на взаимопроникновении и взаимодействии рыночных и нерыночных начал. Поэтому изучение ретроспективы развития и функционирования кредитных отношений позволяет установить факторы, определяющие эффективность кредитования разных сфер производства и сформировать собственный взгляд на формирование рыночных и нерыночных процентных ставок. На сегодняшний день исследование в области кредитных отношений можно разделить на три группы.

*Экономическая мысль первой группы* исследователей носит ярко выраженный характер осуждения спекулятивной экономики. Экономические воззрения против ростовщического процента известны еще с античного времени. Практически все упоминания о ссудном проценте (ростовщичестве) в исторических источниках древности и средневековья имеют явно негативный характер. Древние и средневековые мыслители были решительно настроены против этого экономического явления. В негативном отношении к займодавцам и к ссудному проценту не отставала от элит и основная масса трудового люда на всем протяжении докапиталистической истории.

Фундаментальное противостояние «домашнего способа производства» хозяйству, основанному на «нетрудовых» практиках, в предельно ясной форме выражено Аристотелем в его противопоставлении экономики и хрематистики и

присвоении положительного маркера первой и отрицательного – второй. Как известно, он различал естественную сферу – экономику и неестественную сферу – хрематистику. Экономика как искусство ведения хозяйства, по мнению яркого представителя античного времени Аристотеля, заслуживает похвалы, а хрематистика как искусство накопления денег, или наживы, вызывает порицание. Последнюю он сравнивает с беспечным искусством наживать состояние посредством крупных торговых сделок для перепродажи и ростовщических операций. С позиций этой же концепции Аристотель демонстрирует неприятие ссудных операций под проценты [3]. Этим примером можно продемонстрировать осуждение представителями античной экономики роста ссудного процента, спекулятивных операций, то есть развитие спекулятивной экономики.

В обобщенном виде все претензии к ссудному проценту древних и средневековых мыслителей, законодателей, теологов можно свести к следующему:

- деньги бесплодны, поэтому доходы, которые они приносят, несправедливы и незаконны;
- взимание процента приравнивается к грабежу, к краже чужого имущества;
- доход может приносить только производительный труд, домашнее хозяйство, без приложения труда доход нелегитимен.

Бесплодие денег, отсутствие трудового фактора, грабеж – таковы основания для признания ссудного процента «неправильным», ненормативным, несправедливым явлением. На наш взгляд, внимание на идеи развития кредитных отношений, сформированных в античные века, стоит обратить в виду того, что они основаны на нравственных принципах, поскольку в настоящее время мы наблюдаем экономику, цель которой – личная нажива путем делания денег в независимости от их использования – противоречит принципам экономики знаний.

Развитие подобных идей можно встретить и у других ученых. Для целей настоящего исследования представляет большой интерес теория общего равновесия и экономического развития Й. Шумпетера, в которой прослеживается идея сочетания рыночных и нерыночных механизмов инвестирования кредитными организациями экономики. В работах «Теория экономического развития» (1912), «Экономические циклы» (1942) он впервые придал решающее значение научно-техническому прогрессу (НТП) как фактору и источнику экономического развития. Он

утверждал, что в экономике возможно установление нулевой процентной ставки, которая зависит от социальных порядков (уровень развития науки, культуры и других «непроизводственных» сфер) и институциональных порядков. Экономическая динамика по Й. Шумпетеру основывается на распространении нововведений в любой форме. Иначе говоря, под инновационным развитием он понимает не только создание инноваций в сфере производства материальных продуктов, но и изменение общественных связей и отношений в кредитной системе. Таким образом, установление нормы процента при НТП приобретает дополнительный смысл: финансирование экономики кредитными организациями должно затрагивать не только материальное, но и духовное производство.

Вопросы снижения нормы ссудного процента интересовали не только зарубежных ученых. Значительный вклад в рассмотрение проблемы кредитования внесли такие российские экономисты и политические деятели, как М.М. Сперанский и Е.Ф. Канкрин, во многом предвосхитившие идею о необходимости создания разных механизмов финансирования для духовного, информационного и материального производств. Их финансовые преобразования подтверждают это. Так, уже с их подачи в первой половине XIX века кроме кредитных учреждений, сосредотачивающих колоссальные денежные ресурсы и перераспределявших их в интересах самого государства и дворянского землевладения, создавались общественные кредитные организации, деятельность которых носила исключительно благотворительный характер, проценты от пожертвованных в них капиталов предназначались на содержание учебных и медицинских учреждений.

Главным достижением финансовых преобразований М.М. Сперанского и Е.Ф. Канкрин в сфере развития кредитных отношений можно считать снижение нормы ссудного процента: если до проведения реформ (1800–1820 гг.) оборачиваемость ссуд была невелика (т. к. норма ссудного процента доходила до 12–15 %), то после их проведения уже в 1830–1850 гг. наблюдается рост кредитования под ставку 7–8 %. Такое снижение сделало кредиты доступными для многих социальных слоев и не могло не сказаться на оживлении экономики. Таким образом, социальные сферы в значительной мере были обеспечены нерыночными методами, а в материальных сферах производства преобладали рыночные методы (подчеркнем, что уже в XIX веке в России наблюдалось разделение механизмов

финансирования разных сфер хозяйственной деятельности). В настоящее время разделение механизмов финансирования не соблюдается, что приводит к дисбалансу всей экономической системы. Существование только рыночных процентных ставок в современной кредитной системе создает серьезные трудности на пути формирования экономики знаний.

Таким образом, на примерах Аристотеля, Й. Шумпетера, М.М. Сперанского и Е.Ф. Канкрин мы видим идею развития экономики, основанной на непринятии ростовщического процента.

В современных работах экономисты предлагают разные механизмы перестройки кредитных отношений. По мнению Д. Сороса, главное преимущество кредитных операций состоит в том, что на их основе можно распределять определенные дискреционные фонды. Он выступает за предоставление микрокредитов, создание систем дистанционного образования. Мы согласны с его мнением в том, что формирование нормы ссудного процента должно происходить не только на основе рыночных механизмов, но и на основе механизмов активизации гражданского сектора и социального партнерства. Таким образом, проводимые рыночные и нерыночные преобразования в кредитной системе должны быть направлены на создание человеческого и социального капитала.

В то же самое время установление той или иной экономической нормы не возникает на пустом месте. В частности, эволюция мнений о ссудном проценте в направлении его социального оправдания, признания его экономической нормой стала возможна в немалой степени потому, что в недрах самого традиционного общества, третирующего этот экономический институт, на его периферии всегда существовали определенные социальные ситуации, социальные группы и социальные роли, для которых негативно окрашенное оппортунистическое поведение, направленное в том числе и на взимание ссудного процента (или его прототипов и аналогов), было вполне легитимным, более того, социально предписанным. На этом основано выделение второй и третьей группы исследователей по отношению к институту ссудного процента.

*Вторая группа* исследователей кредитных отношений признает процент по кредиту в целях возмещения издержек. В средние века наиболее ярким представителем, который затрагивал функциональные вопросы развития кредитных отношений, является Ф. Аквинский. Его исход-

ные принципы во многом опираются на взгляды Аристотеля. Он считал, что «деньги не могут породить деньги», т. е. процент. Однако в отличие от античных философов Ф. Аквинский осуждает не любой, а только «ростовщический» процент как несправедливый. Его рассуждения подчеркивают необходимость существования процента в целях покрытия расходов. Исследование показывает, что до реформы христианства большинство ученых осуждали погоню за наживой и считали постыдным давать деньги в рост под проценты, а в качестве движущей силы развития кредитных отношений ставился нравственный фактор. Таким образом, совместные действия духовной и светской властей оказывали влияние на место и характер кредитных отношений до XVI века.

Другой видный экономист А. Смит также занимался вопросами формирования процентных ставок с точки зрения покрытия материальных издержек. Его позиция основывается на том, что производительным трудом можно считать такой труд, который непосредственно обменивается на капитал и производит прибавочную стоимость для капиталиста. Поэтому кредитный процент уместен в материальном производстве. А. Смит одобрял действовавшие в его время законы об ограничении процентных ставок нормой в 5 % годовых, т. к. считал, что более высокий процент могут выплатить только расточители и спекулянты. Однако развитие истории показало, что в тех условиях эта мера не смогла стать эффективным механизмом развития кредитных отношений, ибо она ограничивала приток денежных средств во вклады и депозиты и, следовательно, сокращала объем направляемых на кредитование денежных средств. Одной из причин является убежденность классической школы в заложенной внутренней устойчивости деятельности кредитной системы. Однако экономические кризисы начала XX века свидетельствуют о том, что отсутствие активного вмешательства государства в регулирование процессов развития кредитных отношений нарушало их эффективность, подорвав теоретико-методологические позиции данных экономистов.

Д. Кейнс обосновал принципы кредитного регулирования экономики, согласно которым кредит определяет экономическое развитие и является необходимым инструментом возмещения издержек. Поэтому для того, чтобы стимулировать производство и потребительский рынок, необходимо способствовать расширению инвестиций путем снижения ссудного процента, что

в конечном счете увеличит производственный и потребительский спрос, снизит безработицу [2]. Д. Кейнс приравнивал ссудный капитал к деньгам и определял уровень процента на основе количества денег в обращении. Согласно его более поздней концепции, деньги влияют на процент, процент – на инвестиции, инвестиции – на производство, производство – на доход, а последний – на цены.

В советский период кредитование не выступало эффективным регулятором производства. Если сбросить со счетов идеологические моменты, которые неизбежно присутствовали в исследованиях этого периода, вынужденно выполненных на основе марксизма, и специфику, накладываемую командной экономикой, можно заметить, что очень многое в разработках отечественных авторов в области формирования процентных ставок советского периода заслуживает внимания и в современных условиях.

Механизм формирования ссудного процента исследовался и рядом авторов в СССР (Н.И. Валенцева, И.Д. Мамонова М.А. Пессель и др), причем уже в 60-е годы XX века ими было отмечено, что ссудный процент должен рассматриваться своеобразной ценой кредита (возмещением издержек на организацию процесса кредитования). При этом, как всякая цена, она подвержена определенным колебаниям под влиянием внутренних и внешних факторов. Конечно же, при интерпретации приведенного положения необходимо учитывать общую ограниченность товарно-денежных отношений при социализме и специфику планового ценообразования.

М.А. Пессель совершенно справедливо заметил, что в плановой экономике процент за кредит имеет в основном хозяйственно-организационное значение. При этом верхняя граница цены кредита находится на уровне рентабельности предприятия, нижняя ее граница – это минимум, который необходим для осуществления различий между собственными и заемными средствами, для обеспечения заинтересованности.

Процент при социализме по своей природе коренным образом отличается от ссудного процента в капиталистическом обществе, где он является одной из превращенных форм прибавочной стоимости и где его уровень испытывает колебания в зависимости от соотношения спроса и предложения ссудного капитала. В СССР ссудный процент представлял собой устанавливаемую в плановом порядке часть чистого дохода предприятия, уплачиваемую за временное использование заемных средств, и дифференци-

ровался в соответствии с характером использования кредитных средств.

На наш взгляд, положительным моментом кредитных отношений в социалистической системе была доступность кредитов и невысокий уровень процентных ставок за их предоставление, а также снижение процентных ставок на кредитование под определенные цели. Например, по ссудам, предоставляемым предприятиям-поставщикам под расчетные документы, норма ссудного процента устанавливалась 1 % годовых; по ссудам на сезонные запасы материальных ценностей и под сезонные процессы производства – 2 %; по кредитам на расширение основных фондов – от 0,5 до 2 %; по ссудам под несезонные сверхнормативные запасы – на уровне платы за фонды. Это давало возможность в советский период активнее развиваться наукоемким сферам производства.

Однако несоблюдение принципа возвратности кредитов превратило их в форму безвозмездного субсидирования убыточных, нерентабельных производств. Устранение конкуренции и рыночных принципов построения процесса кредитования в сфере материального производства стало причиной его неэффективности.

О вопросе формировании процентных ставок для духовного производства в условиях полной государственной собственности, конечно же, не могло быть и речи: услуги здравоохранения и образования, предоставление жилья были бесплатными, поэтому кредитование под социальные программы (ипотека, образовательный кредит) не существовало. При этом соблюдалось важное условие развития человеческого потенциала – обеспечение доступности социально-значимых услуг. Функционирование экономики знаний без этого невозможно, но обеспечить развитие образовательного, культурного и физического капитала человека необходимо уже с использованием других методов.

Главным недостатком социалистической теории кредита было ее развитие только на основе марксистско-ленинской политической экономии (поэтому все, что не укладывалось в ее русло, фактически не рассматривалось и подлежало критике). В результате этого развитие материального производства было выдвинуто на первый план, а финансирование духовного производства осуществлялось по остаточному принципу.

В настоящее время важной функцией кредита признается экономия издержек обращения, так как кредит экономит издержки обращения путем развития разнообразных способов исполь-

зования банковских счетов и вкладов. А экономия времени обращения капитала приводит к увеличению его производительного использования, росту масштабов производства и, в конечном счете, увеличению массы прибыли.

*Третья группа* исследователей приветствуют спекулятивную экономику. Расцвет рыночных кредитных отношений можно связать с написанием письма Ж. Кальвином о ростовщичестве. Представитель экономических воззрений Нового времени считал ссудный процент нормальным явлением. По Ж. Кальвину, существует дозволенное законом ростовщичество среди купцов (при условии, что рост будет умеренным, порядка 5 %) [3]. Как мы видим, в XVI веке появляются новые элементы кредитной системы, такие как фиксированная процентная ставка, прибыль от предоставления ссуды. А принципы верховенства справедливости и нравственности стоят после обогащения. Исследовав взгляды экономистов до XVI века, мы пришли к выводу, что наиболее важным аспектом развития кредитной системы было наличие постановлений против ростовщичества. И это вполне естественно, поскольку риск и случайности экономики либо уменьшали предельную эффективность капитала, либо способствовали росту предпочтения ликвидности. Поэтому в мире, где никто не чувствовал себя в безопасности, было почти неизбежно, что норма процента, если ее не сдерживать всеми имеющимися в распоряжении общества средствами, могла подняться слишком высоко и препятствовать развитию экономики страны.

В XVI веке возникает школа меркантилистов, где приветствуется высокая норма ссудного процента. Основными ее представителями считаются Т. Манн, А. де Монкретьен, А.Л. Ордын-Нащекин и др. Согласно меркантилистам, богатство – это деньги, а деньги – это золото и серебро. Основная идея позднего меркантилизма: государство тем богаче, чем больше разница между стоимостью вывезенных и ввезенных товаров. На наш взгляд, меркантилисты сделали определенный шаг в области экономической науки (например, рассматривали льготные кредиты для промышленности), но в методологии кредитных отношений они не вышли за рамки эмпиризма, так как накопление богатства как самоцель не может обеспечить устойчивость кредитной системы.

Представитель школы монетаристов М. Фриден суть новизны концепции государственного вмешательства видел в жестком ограничении денежной политики. Он поощрял введение си-

стемы ограничений и поощрений на операции частных банков в процессе кредитного обслуживания экономических субъектов страны, а также позитивно оценивал применение Центральным банком административных методов воздействия на кредитную деятельность [4] с целью регулирования нормы ссудного процента, уровня инвестиций и сбережений в стране.

Также М. Фридмен выступал за поддержку интервенций на кредитных рынках для того, чтобы контролировать денежную массу в кредитных организациях. По его мнению, рыночная экономика стремится выровнять до «естественного уровня» процентные ставки по кредитам. В случае увеличения денежной массы спрос на деньги падает и норма ссудного процента снижается, но в связи с ростом цен уровень процентной ставки повышается. Таким образом, колебания процентных ставок будут происходить вокруг «естественной нормы». На наш взгляд, теоретическая абстракция М. Фридмена ведет к иллюзии о равномерном воздействии нормы ссудного процента на цены и доходы, а в современной экономической действительности такое поведение денег ведет к инфляции.

В целом в капиталистической системе хозяйствования, где кейнсианство и монетаризм стали ведущими теориями и на их основе экономисты активно разрабатывали теорию кредитных отношений, рыночная норма ссудного процента является важной составляющей не только для покрытия издержек, но и для получения больших доходов кредитными учреждениями. Положительным моментом развития рыночной нормы ссудного процента в капиталистических странах является конкуренция в области кредитования, которая позволила кредитовать наиболее эффективные проекты. При этом одинаковые механизмы кредитования распространяются как на материальное, так и на духовное производство, в результате чего на сегодняшний день не существует инструментов развития сфер духовного производства за счет кредитования. Существуют меры у разных государств, которые точно решают эту проблему, но в целом в рамках капиталистической системы достигнуть успеха не представляется возможным.

Опираясь на проведенный анализ существующих теоретических воззрений по трем направлениям, мы видим необходимость формирования рыночных и нерыночных ставок по кредитам. Однако при этом для целей формирования экономики знаний принципиально важно понять: в какой мере и в каком производстве следует

использовать разделение механизма кредитования? Для того чтобы разобраться в поставленном вопросе, следует рассмотреть современное распределение кредитных ресурсов в разных странах.

Нельзя не отметить современный опыт кредитования в мусульманских странах. Шариат запрещает давать деньги под проценты. В исламе это считается ростовщичеством и предпочитается беспроцентное финансирование, так как Коран запрещает последователям ислама извлекать выгоду из операций с использованием процентного займа. Процентные займы в исламе считаются ростовщичеством. Причина запрета – несправедливость к должнику со стороны кредитора, использующего потребность должника в деньгах. Кроме того, фундаментальная несправедливость по отношению к обоим заключается в том, что человек не может предугадывать будущие события (как в таком случае процентные ставки могут устанавливаться заранее и на определенный срок?).

В исламскую систему входят шесть инструментов (институтов), позволяющих исламским банкам и финансовым учреждениям успешно оперировать, не участвуя в процентных сделках. Это *Mudhaarabah* (специальное партнерство), *Musharakah* (регулярное партнерство), *Qardul Hasanah* (беспроцентная ссуда), *Zakah* (обязательная благотворительность), *Baitul Maal* (государственное казначейство) и Центральный исламский банк. Все участники выступают в роли партнеров по бизнесу; делят и прибыли, и убытки после предоставления лицу или организации беспроцентной ссуды, возвращаемой в согласованный срок. Основными отличиями исламских принципов финансирования от традиционной банковской системы является то, что банк не дает деньги под проценты, он соучаствует в бизнесе совместно с клиентом. Изложенное не означает полного отсутствия процентов за кредиты, так как предприятия и организации вынуждены платить их в неявной форме через прибыль, которой делятся с банками. При этом даже если заранее ясно, что хозяйствующий субъект не сможет возратить ссуду, деньги могут быть предоставлены в форме обязательной или добровольной благотворительности. Предприниматели, нуждающиеся в инвестиционных средствах, могут получить ссуду из имеющихся фондов и инвестировать заемные средства в развитие бизнеса. С другой стороны, состоятельный член общества может беспроцентно кредитовать правительство или организацию, которые спо-

собны эффективно использовать эти средства на осуществление общественных проектов.

Конечно, исламская вера отличается от христианской, поэтому полный перенос опыта кредитования в мусульманских странах в российскую кредитную систему невозможен. Однако знание кредитных отношений в этих странах доказывает возможность кредитования без искусственно введенной величины ссудного процента.

Отметим также интересный экономический опыт Японии. В 1995 г. при возникновении финансовых трудностей ставка ссудного процента была понижена до 0,5 %, так как японские банки всегда работали в режиме инвестиционных фондов, а не ростовщических контор. Образую сбалансированный тандем кредитных организаций с научно-производственным комплексом, они обеспечили успешное развитие Японии при полном отсутствии источников сырья и иных ресурсов. Их доходы формируются как часть доходов производящих корпораций, ссудный же процент составлял десятые доли процента в год, а в настоящее время строго равен нулю. Это говорит о том, что ставку процента можно снизить и до нуля. Но с другой стороны, опыт США показал, что снижение процентных ставок может привести и к серьезным проблемам в экономике. Рост потребления подстегивался повышением доступности кредитов, а когда дальнейший рост стал уже невозможен, произошел обвал американского, а затем и мирового финансового рынка.

В Дании с 30-х гг. и в Швеции с 60-х гг. прошлого века имеется система банков ЗРК (земля, работа, капитал). Они предлагают беспроцентные кредиты после определенного периода накопления без процентов. Поскольку не всем одновременно нужны кредиты, но каждый должен накопить определенную процентную ставку для получения кредита, система предлагает возможность координировать накопления и потребности клиентов в кредитах таким образом, что все участники получали выгоду от беспроцентной системы [1].

Мы видим различные жизнеспособные альтернативы существующим принципам ростовщической, процентной экономики, господствующей в современном мире. Их знание представляется общественно необходимым для формирования механизма кредитования в России. Люди должны осознать, что *процентная экономи-*

*ка для всех видов производств не отвечает нормам становления экономики знаний.*

Современный российский механизм кредитования основан на рыночных методах. Наличие высоких ставок в России по кредитам – одна из самых острых проблем на современном этапе выхода из финансового кризиса. Кредитные ставки для реального сектора экономики достигают 24–26 %, а в ряде случаев и больше.

Официальная позиция по этому поводу отражает мнение Банка России – это наличие высокой инфляции в стране и невозможность предоставления кредитов в системе рефинансирования ниже этой инфляции. Устанавливая высокую ставку рефинансирования по кредитам, ЦБ РФ делает более дорогими кредиты реальному сектору экономики. В то же время низкая эффективность процентной политики, когда изменение ставки рефинансирования оказывает относительно небольшое влияние на процентную ставку и спрос на кредиты, даже в случае снижения ее уровня не станет активатором инвестиционного бума.

На основании экспертных оценок мы попытались отразить влияние факторов, определяющих процентную ставку, в виде соответствующей схемы (рис. 1).

Наибольшее влияние на величину процентной ставки, на наш взгляд, оказывает система рисков при кредитовании реального сектора экономики (ее вес мы оцениваем на уровне 40 %).

Другим крайне важным фактором, влияющим на норму ссудного процента, является ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации (ЦБ РФ). Она в настоящее время является исходной величиной, которая дает своеобразной «пусковой импульс» для определения конечной ставки кредитования. Мы, однако, считаем, что это далеко не всегда определяющий фактор, так как еще год-два назад процентные ставки по кредитам во многих банках были ниже ставки рефинансирования.

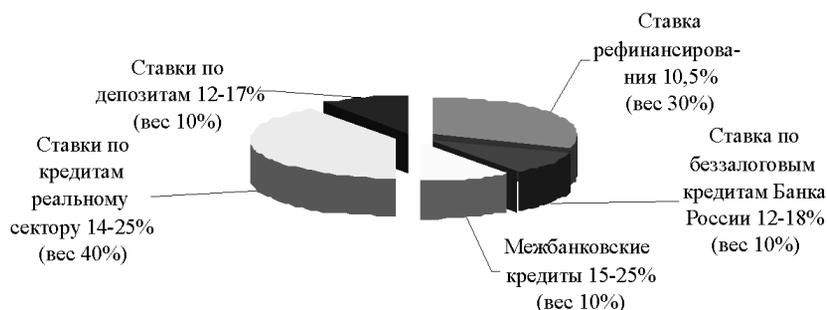


Рис. 1. Экспертная оценка степени влияния факторов на цену кредита в России в современных условиях

Практика проведения кредитной политики на протяжении последних трех лет свидетельствует о том, что в выборе уровня ставки рефинансирования руководство Центрального банка России исходит из принципа наименьшего потрясения экономики. Данный принцип основан на утверждении, что современные реалии российской экономики не позволяют однозначно судить об эффективности использования ЦБ РФ ставки рефинансирования. В настоящее время консервативная позиция Центрального банка России в отношении данного инструмента приобретает характер стабилизирующего фактора: ставка меняется последовательно, плавно, не вызывая при этом неожиданных последствий. Учитывая, что изменение ставки рефинансирования происходит вслед за изменением экономической ситуации в стране, можно отметить, что уменьшение ставки рефинансирования является следствием стабилизации экономики. Безусловно, надо иметь в виду влияние и других факторов. Особенно заметно воздействие на величину процентной ставки размеров процентов по депозитам населения. В сложившейся кризисной ситуации кредитные организации держат ставку 12–17 %. Высокие процентные ставки по кредитам препятствуют росту деловой активности, удорожая финансовый капитал и отвлекая его в финансовые спекуляции.

В настоящее время ЦБ РФ сделана попытка создать новый механизм кредитования – механизм рефинансирования выданных кредитными организациями кредитов с целью кредитования по пониженным ставкам. Для выдачи таких кредитов кредитные организации частично используют собственные средства, а часть рефинансируется в Банке России. Предлагаемый механизм кредитования позволяет снижать ставки до 15,25 %. Размер итоговой процентной ставки зависит от доли получаемого рефинансирования, срочности кредитных ресурсов, категории качества ссуды. Разрабатываемый механизм требует дальнейшей доработки, так как процентная ставка, в конечном счете, формируется только на рыночных условиях, а в списке предприятий, которые могут получить кредит по льготным процентным ставкам, – только предприятия материального производства.

Развитие кредитной системы происходит на фоне глобального по своим масштабам и глубине кризиса социально-экономической системы страны, внесшего большие разрушения в финансовый и реальный сектор экономики. Рассматривая эту проблему, исходя из проведенного

анализа, следует признать, что одной из причин, породивших нынешний кризис, является неэффективное управление процентной ставкой по кредитам.

Для решения проблемы формирования оптимальной ставки ссудного процента в условиях становления экономики знаний считаем необходимым разделить механизм финансирования разных сфер человеческой деятельности. Принципиальное отличие новой экономики от существующей состоит в том, что кредитные отношения целесообразно строить как на рыночных, так и на нерыночных условиях. При этом сферу материального производства целесообразно обеспечить рыночными механизмами кредитования, а духовную – нерыночными методами (рис. 2).

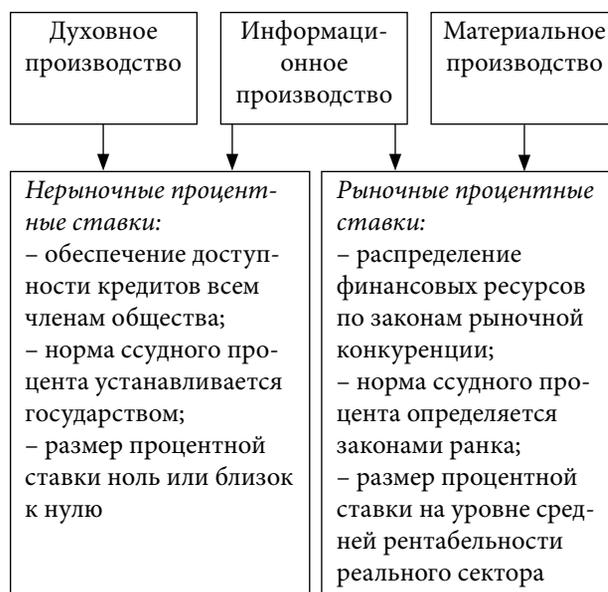


Рис. 2. Принципы разделения сферы кредитных отношений в едином экономическом поле

В связи с этим требуется не только доработка рыночных механизмов кредитования в направлении формирования оптимальных процентных ставок для материального производства, но и разработка принципов беспроцентного и низкопроцентного финансирования развития духовного и информационного производств.

Считаем приемлемым сохранить рыночный ссудный процент для материального производства, а для кредитования духовного производства обеспечить кредитными ресурсами целесообразно осуществлять на нерыночных условиях, исходя из того, что цель духовного производства – создание нерыночного продукта. Для информационного производства возможно сочетание рыночных и нерыночных процентных

ставок. Причем разделение механизма обеспечения кредитными ресурсами духовного, информационного и материального производств должно обеспечивать опережающее, по сравнению с информационным и материальным производствами, развитие духовного производства.

#### Литература

1. Кеннеди, М. Деньги без процентов и инфляции. Как создать средство обмена, служащее каждому / М. Кеннеди [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://malchish.org>. – Дата доступа: 12.01.2010.
2. Ковалев, И.Н. История экономики и экономических учений / И.Н. Ковалев. – Ростов на Дону: Феникс, 1999. – 544 с.
3. Костюк, В.Н. История экономических учений / В.Н. Костюк. – М.: Центр, 1997. – 224 с.
4. Негиши, Т. История экономической теории: учебник / Т. Негиши; пер. с англ. под ред. Л.Л. Любимова и В.С. Автономова. – М.: АО «Аспект Пресс», 1995. – 462 с.
5. Печоник, О.И. Мировой финансовый кризис: причины, последствия и пути выхода для России (препринт) / О.И. Печоник. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2009. – 52 с.
6. Реструктуризация экономики дотационного региона / под общ. ред. чл.-корр. РАН А.И. Татаркина. – М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2005. – 663 с.
7. Татаркин, А.И. Экономика знаний: проблемы теории и методологии / А.И. Татаркин, Е.В. Пилипенко. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2007. – 284 с.
8. Экономика знаний: региональные аспекты: в 2-х т. Т. 1. / под общ. ред. д-ра экон. наук . Е.В. Пилипенко. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2009. – 286 с.

*Материал поступил  
в редакцию 14.08.2010*

# **Императивы интеграции Беларуси и России в условиях формирования глобального информационного общества**

**Титова Елена Олеговна**

*кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь (г. Минск)*

**Статья посвящена важнейшим экономическим закономерностям глобального развития и статистическому анализу его ключевых параметров за период 1996–2006 гг. Определяются роль региональной интеграции в глобальной информационной экономике; ключевые параметры инновационного развития Союзного государства Беларуси и России, являющегося жизненно важным фактором устойчивого развития наших стран в условиях глобализации**

Выбор моделей внешнеэкономических отношений требует постоянного изучения геоэкономического контекста, в котором находятся страны, совершающие этот выбор. Определение своего места и тенденций в этом развитии позволяет странам осуществлять выбор стратегий и постоянную корректировку поведения в стремительно меняющемся мире. Понятие, проблемы и угрозы глобализации, важнейшие императивы интеграционного развития должны быть рассмотрены с точки зрения интересов Союзного государства Беларуси и России.

В современной литературе сложилось много определений глобализации [1–4]. Они даются в основном международными организациями, такими как ООН, ЮНЕСКО, ЮНКТАД, Всемирный банк, ОЭСР, для целей своей деятельности. Одним из общепринятых в экономической науке является следующее: «Глобализация – это процесс функционирования и последующего развития единого общемирового финансово-экономического пространства на базе новых, преимущественно компьютерных технологий» [5, с. 51]. Главным рычагом этого процесса являются транснациональные корпорации (ТНК). Первое, что обращает на себя внимание при изучении такого сложного и многогранного явления, как ТНК, это глобализация производства, а не рынка. Глобализация рынков началась еще в эпоху Великих географических открытий, но производство одного продукта последовательно в нескольких странах мира, перешагивание производственным циклом множества национальных границ – это неотъемлемый признак сегодняшней глобализации. Вместе с этим происходит разрастание одной фирмы до масштабов сверхкорпорации, объединяющей сотни филиалов во многих странах мира. И такие фирмы уже давно стали господствующими в мировой экономике, научно-техническом прогрессе, международных экономических связях.

Последнее стало возможным благодаря огромному росту капиталов, происходившему на протяжении всего двадцатого века, однако, совершившему качественный скачок в его последней четверти. Можно выделить два фактора этого роста: финансовый и технический. Первый – финансовая политика ЕЭС, проводимая Брюсселем с 1974 г., и «Вашингтонский консенсус», или Договор о свободе передвижения капиталов, к которому после его принятия в Вашингтоне в 1989 г. присоединялись все новые страны. Второй – мощное развитие электронно-вычислительной техники, которое также сократило расстояние и время с точки зрения процессов управления, как электрическая цепь в конце XIX века сократила издержки на преодоление пути от места выработки энергии до места ее применения. Если замена лошадиной силы электрической энергией колоссально увеличила физические размеры предприятий, создав эпоху индустриальных монстров, то информационно-коммуникационные технологии позволили разрастись их собственности, управленческим и финансовым размерам

до глобальных масштабов, создав глобальную информационную экономику.

Некоторые авторы выделяют в качестве факторов глобализации распад СССР, СЭВ и Варшавского блока. Однако эти явления были в большей мере результатом, чем фактором этого процесса.

В работах М. Алле (Франция) точкой отсчета процесса глобализации считается принятие определенных международных правил игры, либерализация движения капиталов и товаров (отказ от контроля за перемещением капиталов). М. Алле называет это «переломом 1974» и приводит убедительные цифры в качестве аргументов. «После 1974 года преобладают три главных фактора: постоянный и массовый рост безработицы, серьезное сокращение промышленной занятости, снижение роста валового внутреннего продукта» [6, с. 72]. «Фактически только одна-единственная причина может и должна рассматриваться в качестве *главного и определяющего фактора* различий между двумя периодами 1950—1974 и 1974—1997 гг.: политика глобалистской либерализации внешней торговли Брюссельской организации начиная с 1974 г., последствия которой были усугублены развалом международной валютной системы и повсеместным введением системы плавающих валютных курсов» [6, с. 73]. «В условиях значительных различий в уровнях реальной заработной платы именно глобалистская фритредерская политика, усугубляемая системой плавающих валютных курсов и полной дерегламентацией движения капиталов, привела к разрушению занятости, замедлению темпов роста, нестабильности, всякого рода беспорядкам и нищете» [6, с. 17].

Российские авторы [7, с. 14—17] датируют начало современного этапа глобализации 1989 годом. Можно отметить разную скорость включения разных стран в процесс глобализации. После принятия «Вашингтонского консенсуса» в 1989 г. последовательно сметались барьеры на пути движения валют, товаров и капиталов, людей и идей. Глобализация развивается в разных видах пространств: информационном и кибернетическом, технологическом, инновацион-

ном, финансовом и других. Разрыв в каждом из них между группами стран по уровню доходов на душу и мировыми лидерами не уменьшается, а растет. Богатые становятся не только богаче, но и располагают большими возможностями информационно-коммуникационных технологий, которые являются ключевыми для инновационного развития, а они, в свою очередь, обуславливают все виды лидерства.

Изучение всех этих видов пространств является мультидисциплинарным исследованием и требует усилий большого коллектива специалистов разных профилей. Рассмотрим только некоторые из основных экономических характеристик этого пространства: производство ВВП на душу населения, внешний долг, мировую торговлю, региональную интеграцию, информатизацию, НИОКР. Определим место Беларуси и России в этой системе координат и сделаем выводы для Союзного государства.

Изучение динамики ВВП за десятилетний период, по данным мировой статистики, по странам мира свидетельствует, что практически во всех странах доходы выросли. Однако более наглядные результаты дает статистика по группам стран мира, отраженная табл. 1 и рис. 1.

Только прирост душевого ВВП в богатейших странах мира за десятилетний период больше, чем весь доход на конец периода в любой другой группе стран и во всем мире в среднем. Значительный прирост в нашем регионе (Восточная Европа и Центральная Азия) сопровождается

Таблица 1. Динамика ВВП по группам стран мира в 1996—2006 гг.

Группа стран мира	ВВП на душу населения в долл. США		ВВП на душу населения по ППС в долл. США	
	1996 г.	2006 г.	1996 г.	2006 г.
Всего в мире	5130	7448	6200	9209
Страны с низким доходом	310	649	2100	1860
Страны со средним доходом	2590	3053	5200	6451
Низкий средний доход	1740	2038	4180	4899
Высокий средний доход	4600	5913	7620	10879
Страны с высоким доходом	25876	36608	22390	34933
Восточная Азия и Тихий океан	890	1856	3370	4359
Европа и Центральная Азия	2200	4815	4310	9791
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	3710	4785	6530	8682
Средний Восток и Северная Африка	2070	2507	4530	6710
Южная Азия	380	768	1520	2289
Африка южнее Сахары	490	829	1450	1681

Источники: [10, с. 12—14; 11, с. 14—16, 348—350].

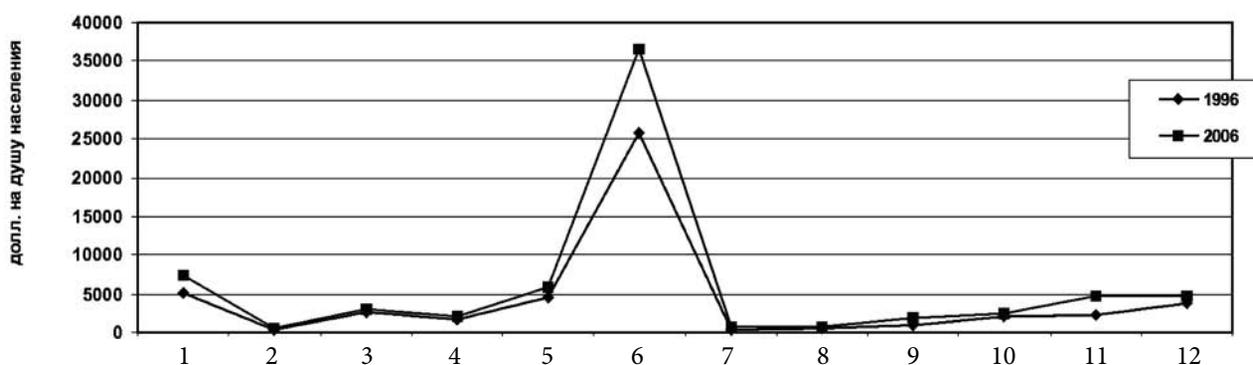


Рис. 1. Рост и дифференциация ВВП в группах стран мира в 1996—2006 гг.

- |                                |   |
|--------------------------------|---|
| 1 — весь мир;                  | 8 — Африка южнее Сахары;                            |
| 2 — страны с низким доходом;   | 9 — Восточная Азия и Тихий океан;                   |
| 3 — страны со средним доходом; | 10 — Средний Восток и Северная Африка;              |
| 4 — низкий средний доход;      | 11 — Европа и Центральная Азия;                     |
| 5 — высокий средний доход;     | 12 — Латинская Америка и страны Карибского бассейна |
| 6 — страны с высоким доходом;  |   |
| 7 — Южная Азия;                |   |

ся приростом внешнего долга, в то время как остальные регионы от него активно избавлялись, и подъемом после затяжного падения, вызванного трансформационным кризисом. Не стоит преувеличивать значение этого подъема: большинство стран СНГ так и не смогли догнать себя в составе бывшего СССР ни по душевому ВВП, ни по розничному товарообороту, не говоря уже о душевом потреблении основных продуктов питания. Разрывы между всеми группами стран за десятилетний период не сократились, а выросли. Таким образом, концепция «догоняющего роста» в целом себя не оправдывает, и хотя отдельные страны совершили прыжок по доходам, это скорее исключение, чем правило. Несмотря на все усилия большинства стран мира догнать группу стран с высоким доходом, разрыв между ними и лидирующей группой резко вырос. Про-

ще говорить о накоплении отставания, чем о догоняющем росте.

Рассмотрим общую картину динамики внешнего долга по группам стран в мире за тот же период (см. рис. 2, 3 и табл. 2). Динамика в целом благоприятная.

Все группы стран мира, кроме Восточной Европы и Центральной Азии, куда относятся Беларусь и Россия, уменьшили величину внешнего долга. Все они увеличили свой ВВП. В отдельных странах ВВП за этот период снизился (Аргентина, Уругвай, Парагвай, Узбекистан и др.). Однако дать оценку этим в целом позитивным изменениям сложно. Поэтому прибегнем к построению расчетного показателя. Изучим, скольким долларам на душу прироста ВВП за данный период соответствует каждый процент к ВВП снижения внешнего долга в данной группе стран.

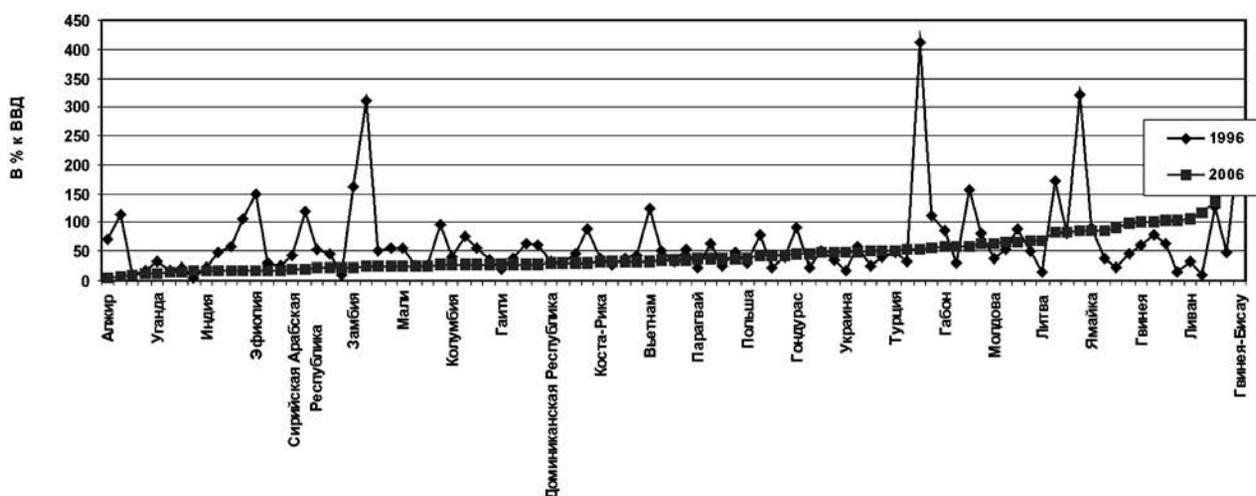


Рис. 2. Динамика внешнего долга по странам мира в 1996—2006 гг.

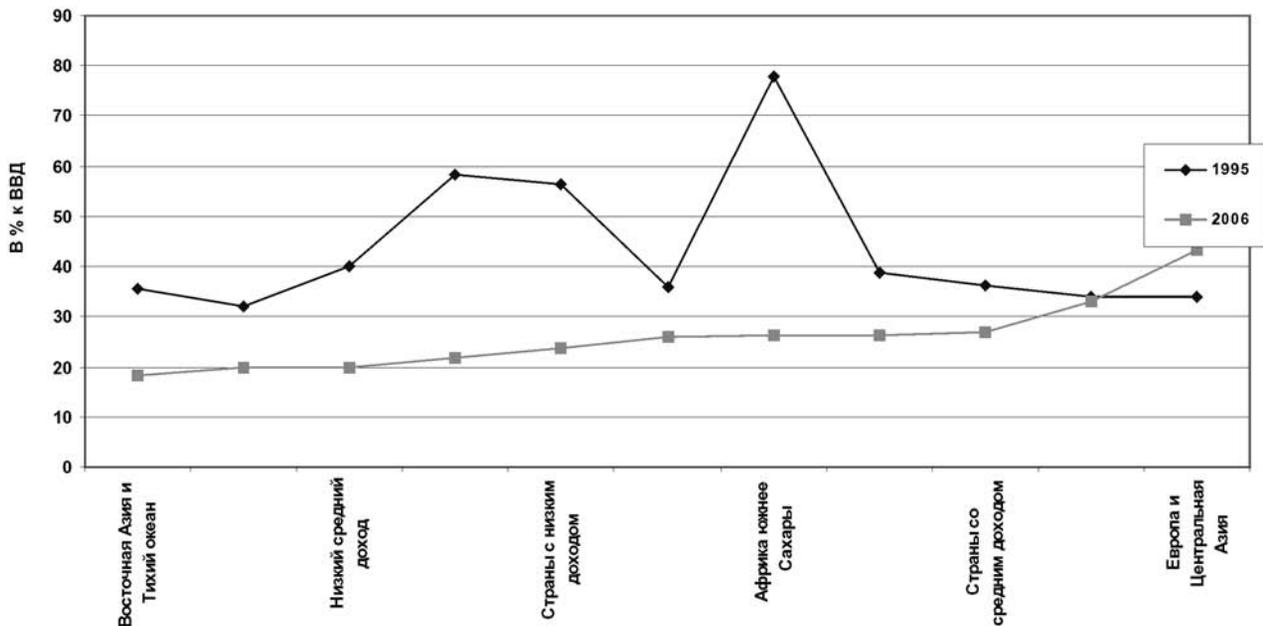


Рис. 3. Динамика внешнего долга для групп стран мира в 1995—2006 гг.

Рассчитаем показатель по формуле:

$$(6) = [(2) - (3)] / [(5) - (4)], (1)$$

где цифры в скобках означают номера графов табл. 2.

Назовем этот показатель «цена снижения внешнего долга на 1 %», или эластичность ВВП по внешнему долгу. Он позволяет ориентироваться в вопросе о том, стоит ли в условиях данной страны (группы стран) снижать внешний долг, поскольку воздействует он на разные группы стран по-разному. Анализ статистической связи между ВВП и внешним долгом показывает в основном отрицательные коэффициенты линейной зависимости тренда, хотя и при незначительном коэффициенте аппроксимации  $R^2$ . Из-за слабости статистической связи и громоздкости анализа по отдельным группам и периодам мы его здесь не показываем.

Ограничимся графами 4 и 5 по всем странам мира (кроме высокоразвитых стран, которые являются чистыми экспортерами капитала), из которых явствует, что в целом в 1996 г. соблюдалась зависимость: чем больше ВВП на душу, тем

Таблица 2. Динамика ВВП и внешнего долга по основным группам стран мира в 1996—2006 гг.

Группа стран	Внешний долг в % к ВВП		ВВП в долл. США на душу		Расчетный показатель
	1995 г.	2006 г.	1996 г.	2006 г.	
1	2	3	4	5	6
Страны с низким доходом	56,3	23,7	310	649	10,4
Страны со средним доходом	36,3	26,8	2590	3053	48,7
В том числе:					
Низкий средний доход	39,9	19,9	1740	2038	14,9
Высокий средний доход	33,9	33	4600	5913	1458,9
Страны с высоким доходом			25 876	36 608	-
Восточная Азия и Тихий океан	35,5	18,4	890	1856	56,5
Европа и Центральная Азия	33,9	43,2	2200	4815	-281,2
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	35,9	25,8	3710	4785	106,4
Средний Восток и Северная Африка	58,4	21,9	2070	2507	12,0
Южная Азия	32	19,8	380	768	31,8
Африка южнее Сахары	77,9	26,2	490	829	6,6
Весь мир			5130	7448	

Источники: [10, с. 12—14; 11, с. 14—16, 348—350].

меньше внешний долг в % к ВВП, но в 2006 г. этой зависимости уже отмечается.

Синтетический показатель в графе 6 позволяет оценить благоприятность общей динамики ВВП и внешнего долга за данный период

в сопоставлении с разными группами стран. Наиболее благоприятной была динамика в группе стран со средним доходом, в подгруппе стран с высоким средним доходом показатель составил 1458,9. Этому способствовало, однако, минимальное снижение долга (менее чем на 1%) при значительном росте душевого дохода. Наименее благоприятной – в группе стран Африки южнее Сахары – значение показателя 6,6. Это говорит о трудностях избавления от внешнего долга для стран, где его бремя является значительным, а доход – низким. В условиях стран Восточной Европы и Центральной Азии показатель оказался отрицательным. Эта группа стран была единственной, где внешний долг за указанный период вырос. Каждый процент роста внешнего долга означал 281,2 долл. роста ВВД на душу за указанный период. Однако это может на практике означать всего лишь то, что брать долги легче, чем их отдавать.

Статистическая зависимость (корреляция) внешнего долга от ВВП по всем странам мира

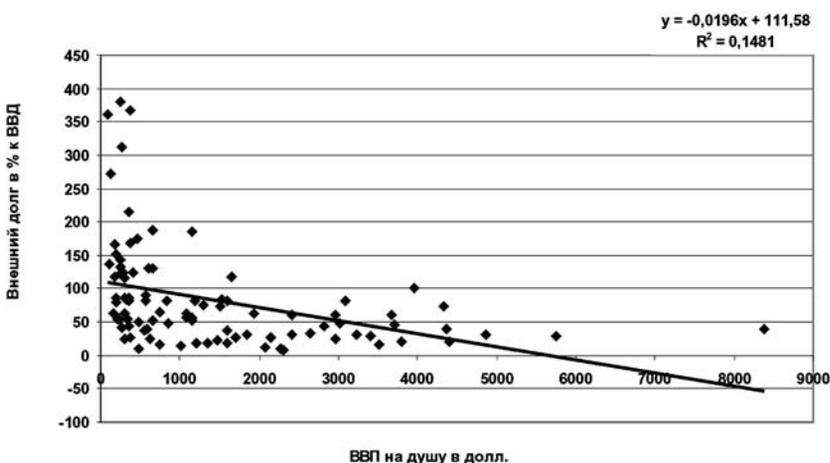


Рис. 4. Внешний долг и ВВП на душу населения по странам мира в 1996 г.

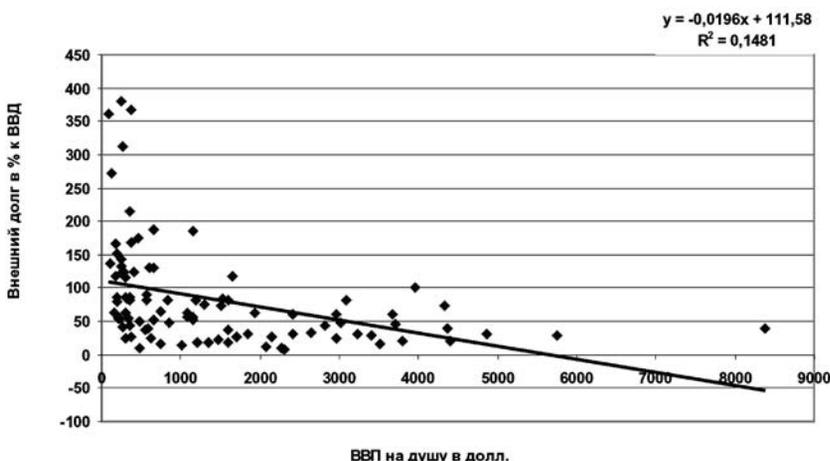


Рис. 5. Внешний долг и ВВП на душу населения по странам мира в 2006 г.

изображена на рис. 4 (данные за 1996 г.) и 5 (за 2006 г.).

Здесь наглядно видно, что в целом в мире в 1996 г. сохранялась статистическая зависимость, хотя и слабая: чем выше ВВП, тем ниже долг. Другими словами, чем беднее страна, тем больше у нее долгов; чем больше долгов у страны, тем меньше ее ВВП. С течением времени эта зависимость трансформировалась в почти полное отсутствие зависимости. По данным за 2006 г. многие самые бедные должники расплатились с большей частью долгов, зато страны со средним доходом попали в должники. Разумеется, такая ситуация выгоднее для стран-кредиторов, так как обещает более быструю и вероятную отдачу долгов. Долги и ВВП как будто перестали зависеть друг от друга – то ли массивный внешний долг перестал быть неотъемлемым признаком ситуации бедности, то ли бедность подкралась вплотную к странам со средним доходом.

Одной из ведущих характеристик процесса глобализации является мировая торговля. Из-

учение статистической зависимости по всем странам мира очень сложно, к тому же полные данные охватывают лишь небольшой период в 10–20 лет. Благодаря исследованиям Б. Болотина мы располагаем статистическими наблюдениями за 100 лет в разрезе по группам стран мира и по отдельным странам мира [8]. При этом были сравнены статистические таблицы: «Доля стран и групп стран в мировом ВВП» [8, с. 97], «ВВП в расчете на душу населения, в ценах и по ППС 2000 г., тыс. долл.» [8, с. 98], «Доля отдельных стран и групп стран в мировом экспорте» [8, с. 113], «Доля товарного экспорта в ВВП, %» [8, с. 114]. Была исследована корреляция между всеми этими показателями как в целом по всей совокупности представленных данных, так и в разрезе по группам стран (табл. 3).

Корреляция доли стран и групп стран в мировом ВВП (в %) и ВВП на душу населения в ценах и по паритету покупательной способности 2000 г.

**Таблица 3.** Корреляция показателей производства ВВП и мировой торговли за последние 100 лет по отдельным странам и регионам мира

Показатель	ВВП в расчете на душу населения, в ценах и по ППС 2000 г., тыс. долл. США	Доля отдельных стран и групп стран в мировом экспорте	Доля товарного экспорта в ВВП, %
Доля стран и групп стран в мировом ВВП	0,029447	0,435543 0,98 для регионов	-0,0982
ВВП в расчете на душу населения, в ценах и по ППС 2000 г., тыс. долл. США		0,126557	0,928516
Доля отдельных стран и групп стран в мировом экспорте			-0,03553

Источник: [8], а также собственные расчеты автора.

(в тыс. долл.) очень слабая или отрицательная. Так, для всего мира она составляет 0,029. Для регионов она колеблется от 0,1—0,03 до -0,16 и даже -0,01. Следовательно, данная зависимость за эти 100 лет отсутствует. Крупная абсолютная величина экономики не свидетельствует о высоком уровне доходов в стране. Малой страной быть не менее выгодно, чем большой.

Корреляция доли стран и групп стран в мировом ВВП (в %) и доли отдельных стран и групп стран в мировом экспорте (в %) для всего мира дает наибольшие значения корреляции по всем сравниваемым совокупностям. Так, для всего мира она составляет 0,435, но для отдельных регионов - 0,989 для Западной Европы, 0,981 для Латинской Америки, 0,977 для развитых стран Запада, 0,925 для Азии. Таким образом, экспорт играет решающую роль в уровне экономического развития страны, в том числе и для стран с малой экономикой, к которым относится Республика Беларусь.

Корреляция доли стран и групп стран в мировом ВВП (в %) и доли товарного экспорта в ВВП (в %) является слабой и отрицательной как в мире в целом (-0,0982), так и по регионам. Существенные отрицательные значения она принимает для Великобритании (-0,79) и для Франции и ФРГ (-0,4). Это можно объяснить тем, что чем крупнее экономика, тем больше относительные транспортные издержки по экспорту ее товаров, тем меньше относительная выгодность экспорта.

Корреляция ВВП на душу населения в ценах и по паритету покупательной способности 2000 г. (в тыс. долл.) и доли отдельных стран и групп стран в мировом экспорте (в %) для всего мира составляет 0,126557, по регионам она на порядок ниже. Таким образом, от массы экспорта уровень жизни в стране во всем мире не зависит.

Корреляция ВВП на душу населения в ценах

и по паритету покупательной способности 2000 г. (в тыс. долл.) и доли товарного экспорта в ВВП (в %), напротив, дает высокие значения: для всего мира - 0,928, для Азии - 0,877, для Африки - 0,902, для Западной Европы - 0,656, для Латинской Америки - 0,438. При этом для Восточной Европы, СССР и в том числе России она имеет отрицательные значения. Это свидетельствует о влиянии «железного занавеса» и длительного обособления этих экономик от мировых экономических связей. Общая зависимость понятна: чем большую долю своих товаров страна экспортирует, тем больше она имеет возможностей для экономического роста, тем больше размер ее экономики. Иметь большую экономику в условиях мировой изоляции невозможно. Экспорт - важнейший приоритет экономического развития для любой страны мира.

Корреляция доли отдельных стран и групп стран в мировом экспорте (в %) и доли товарного экспорта в ВВП (в %) составляет -0,03553, при этом для Великобритании она составляет -0,71623. По-видимому, это связано с изменением роли этой страны в XX веке.

По данным таблиц мировой экономики за 100 лет, для того чтобы иметь значительную долю в мировом экспорте, страна должна иметь значительную долю в мировом ВВП: корреляция для отдельных регионов превышает 0,98. При этом доля товарного экспорта в ВВП существенно (и взаимно) зависит от душевого ВВП, но, в свою очередь, никак не влияет на долю отдельных стран и групп стран в мировом экспорте. Получается, мы никак не можем вычлнить показатель, позволяющий управлять ключевым - долей данной страны в мировой торговле. Значит, надо искать резервы для страны с малой экономикой для повышения своей доли в мировом экспорте без увеличения абсолютных размеров экономи-

ки. Изучение новых статистических данных позволяет найти выход. Рассмотрим такое явление, как торговые блоки.

Статистика Всемирного банка предоставляет данные по 37 региональным торговым блокам в динамике за периоды: 1970–1995 гг. и 1990–2005 гг. Динамические ряды данных содержат в общей сложности 17 наблюдений, в том числе 8 – за период 1970–1995 гг. и 9 – за период 1990–2005 гг.

В каждой таблице представлен отдельный показатель: экспорт внутри блока в процентах к общему экспорту блока; экспорт внутри блока в млн долл.; общий экспорт блока в % к мировому экспорту. Чтобы найти показатели, связанные с желаемым (общий экспорт блока в % к мировому экспорту), найдем корреляцию двух оставшихся показателей с этим и друг с другом и найдем максимальные значения (табл. 4).

Получается, что «упрямый» показатель доли экспорта данного торгового блока в мировом экспорте все-таки управляется, причем наиболее явно он зависит от доли экспорта внутри блока в общем экспорте блока! Значит, чем более тесно мы сотрудничаем в своей интеграционной группировке, тем больше мы значим во всем мире.

Это объясняется, по-видимому, эффектом появления страны-гиганта при соединении усилий малых стран в условиях региональной интеграции. Таким образом, закономерность, выявленная ранее (чем больше доля в мировом ВВП, тем больше доля в мировом экспорте), продолжает работать, но в превращенной форме: *надо объединиться в региональную группировку и пользоваться преимуществами страны-гиганта, будучи малой страной. Следовательно, если мы хотим занимать свою нишу в глобальном мире, мы должны тесно интегрироваться в своем реги-*

*ональном блоке и стремиться к его росту за счет новых стран-участниц.*

Ключевым параметром глобальных процессов является информатизация. О ее роли говорит и тот факт, что современная мировая экономика уже получила название глобальной информационной экономики.

Рассмотрим важнейшие показатели этого процесса в мире в 2006 г. (рис. 6 и 7).

Наиболее ярко зависимость между ВВП и расходами на информационно-коммуникационные технологии проявляется при изучении групп стран. Она характеризуется высоким коэффициентом аппроксимации линейного тренда, более 0,99. Можно говорить о том, что случайности, связанные с ситуацией и проводимой политикой в отдельных странах, уступают место выраженным закономерностям, когда речь идет о достаточно крупных группах стран.

Имея дело с такой высокой степенью зависимости одних показателей от других, мы можем не только сформулировать вывод об объективном характере процесса информатизации и его жесткой связи с уровнем доходов стран. Мы можем определить свое место в этом глобальном процессе и сделать выводы о том, насколько правильная политика в области информатизации проводится у нас сегодня.

Подставляем в полученные формулы значения нашего ВВП (для Беларуси и России) и получаем объективно обусловленный уровень душевых расходов на ИКТ для наших стран в современных условиях глобального информационного развития. При ВВП Беларуси в 2006 г., равном, по оценкам статистического сборника World Development Indicators 2008, 3470 долл. США, нормальная величина расходов на ИКТ на душу в 2006 г. составит, согласно уравнению тренда на рис. 6, величину  $0,0732 \times 3470 - 42,99 = 211,04$

долл. США. Аналогично для России эта величина в этом же году составляла  $0,0732 \times 5770 - 42,99 = 379,37$  долл. США.

Фактически, по данным статистического сборника Всемирного банка, она составила 191 долл.США. Данные по Беларуси в сборник не попали, видимо, из-за небольшой величины. Расчет по формуле, полученной при изучении 73 стран мира, дает меньший результат: для Беларуси:  $0,0553 \times 3470 - 40,139 =$

**Таблица 4.** Влияние интенсивности связей

внутри интеграционной группировки на общие объемы экспорта групп стран мира за периоды 1970—1995 и 1990—2005 гг.

Анализируемый показатель	Показатели корреляции	
	1970—1995 гг.	1990—2005 гг.
Экспорт внутри блока в % общему экспорту и общий экспорт блока в % к мировому экспорту	0,940453	0,92325
Общий экспорт блока в % к мировому экспорту и сумма экспорта блока в млн долл. США	0,863917	0,85983
Экспорт внутри блока в % к общему экспорту и сумма экспорта блока в млн долл. США	0,825906	0,855469

Источник: [12, с. 332—334], а также собственные расчеты автора.

Зависимость между ВВП и расходами на ИКТ по группам стран мира в 2006 г.

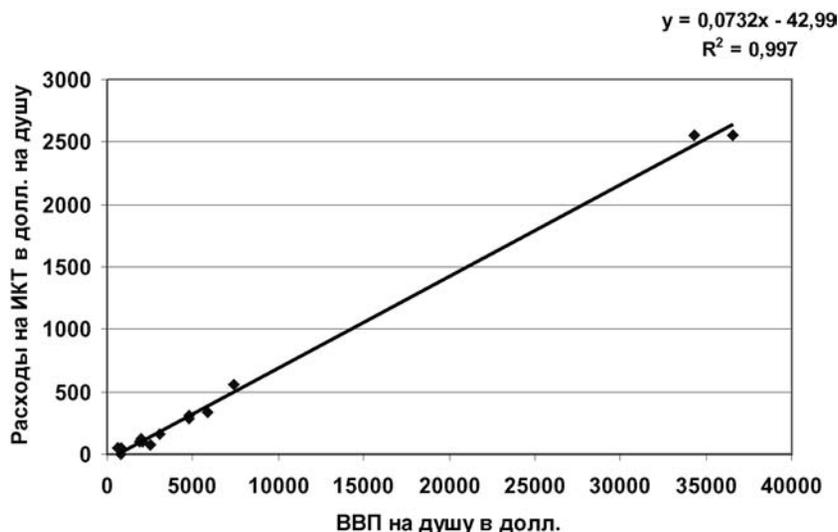


Рис. 6. Зависимость между ВВП и расходами на ИКТ по группам стран мира в 2006 г. (Источник: [11, с. 304-306])

Зависимость между ВВП и расходами на ИКТ для 73 стран мира в 2006 г.

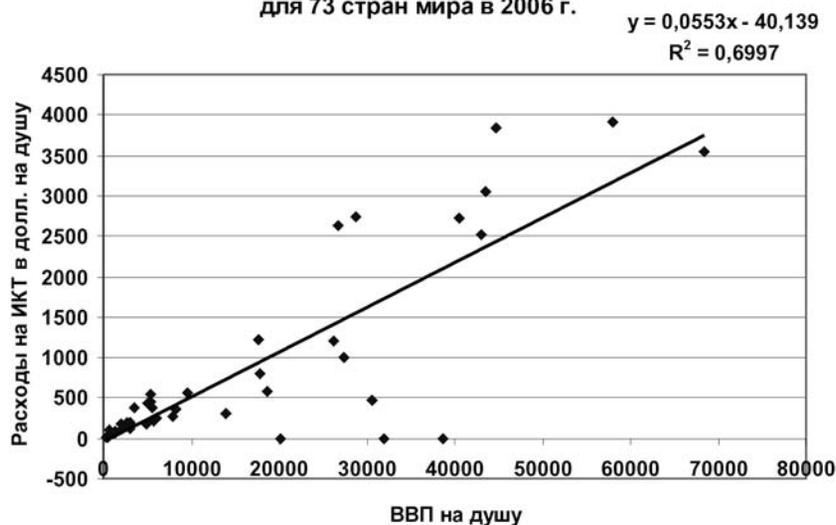


Рис. 7. Зависимость между ВВП и расходами на ИКТ для 73 стран мира в 2006 г. (Источник: World Development Indicators 2008, p. 304-306)

=151,75 долл. США, а для России:  $0,0553 \times 5770 - 40,139 = 278,94$  долл. США.

Однако и эти цифры намного выше фактически достигнутого уровня. Несмотря на приоритетность отрасли, мы находимся под мировым трендом. Можно сделать обоснованный вывод, что расходы на ИКТ в наших странах не соответствуют нашему месту в мире по ВВП, несмотря на приоритетный характер этих расходов, декларированный в целом ряде программ по информатизации наших стран. Необходимо делать практические выводы о необходимости форсирования развития ИКТ в Беларуси и России. С

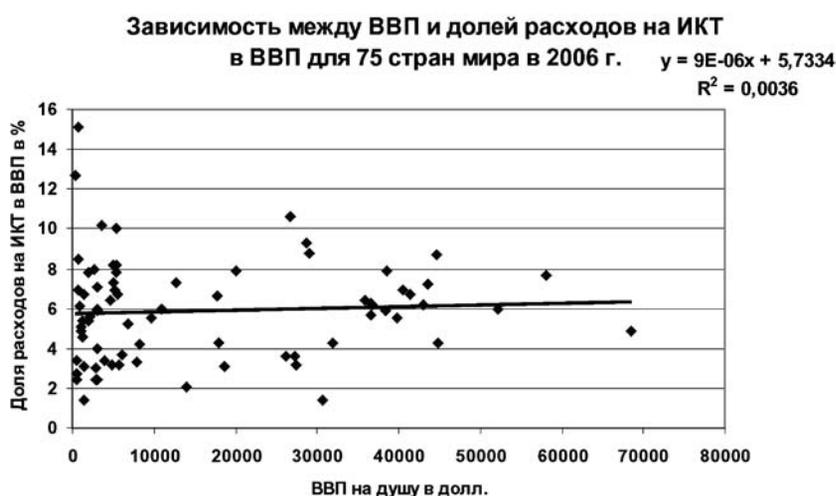
учетом закономерностей глобального развития эти выводы должны касаться процессов интеграции наших стран.

Можно предложить сделать показатели, рассчитанные на основе рекомендуемых для обеих стран мировых трендов по отдельным странам и группам стран. С учетом того, что на национальном уровне они по ряду причин не были достигнуты, необходимо поставить вопрос об их достижении на уровне региональной интеграционной группировки – Союзного государства. Поэтому разницу между рекомендуемым и фактически достигнутым уровнем надо отнести на расходы союзного бюджета, предназначенные на информатизацию, учитывая накопленное за предыдущее годы техническое и финансовое отставание отрасли ИКТ.

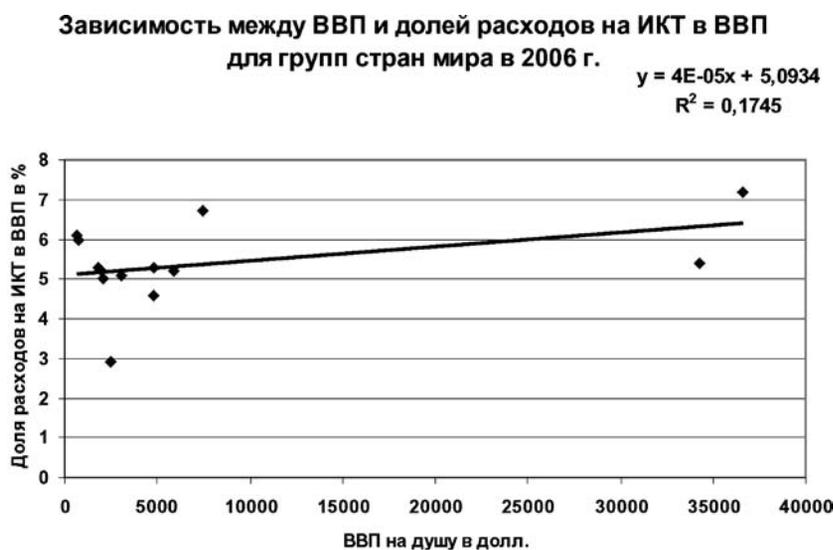
Если зависимость душевого уровня расходов на ИКТ демонстрирует вполне определенную положительную направленность и высокую аппроксимацию, то в процентах к ВВП показатель расходов на ИКТ не имеет определенной зависимости от уровня ВВП на душу (рис. 8 и 9).

В данном случае, когда коэффициент линейного тренда равен практически нулю, минимальным уровнем мирового тренда надо считать сво-

бодный коэффициент, в первом случае – 5,7 % к ВВП, во втором – 5 % к ВВП. Это – наименьшая по тренду величина расходов на ИКТ в 2006 г. Из нее трудно сделать некий экономический норматив в духе плановой экономики в силу низкого коэффициента аппроксимации и социальных условий, но как ориентир ее представить можно. Этот ориентир можно закладывать в наши национальные программы развития информатизации, однако если он там не проходит по бюджетным ограничениям, то его можно отнести на расходы Союзного государства, которые в силу эффекта масштаба и открытости наверняка бу-



**Рис. 8.** Зависимость между ВВП и долей расходов на ИКТ в ВВП для 75 стран мира в 2006 г.



**Рис. 9.** Зависимость между ВВП и долей расходов на ИКТ в ВВП для групп стран мира в 2006 г.

дуг более эффективными, чем национальные расходы на те же цели. Учитывая неэластичность этих расходов, можно заложить в союзный бюджет «вилку» между национальными и глобально-нормальными расходами на ИКТ (в % к ВВП) с учетом необходимости преодолеть накопленное ранее отставание.

Необходимо отметить, что отрасль ИКТ, как и любая отрасль, продает свои продукты и услуги всем другим отраслям и получает от каждой из них продукты и услуги. Спрос на продукцию этой отрасли зависит от ее эффективности в каждой данной отрасли экономики. Особенность отрасли ИКТ заключается в том, что она является ключевой для инноваций в прочих отраслях, затраты на нее имеют как бы наибольший мультипликатор инновационных инвестиций. Поэтому

отставание в развитии именно этой отрасли немедленно скажется на росте всей экономики в ее качественном аспекте. Поэтому необходимо отслеживать рейтинги информационной готовности, ежегодно публикуемые авторитетными международными организациями. В этих рейтингах наши страны занимают места, не соответствующие уровню их развития по ВВП на душу, причем наиболее низкие оценки получает электронное правительство. Следовательно, нагрузку по электронизации государственного регулирования экономики, созданию его электронной базы должно взять на себя Союзное государство.

Рассмотрим ситуацию с инновационной готовностью наших стран в сопоставлении со всем миром и с основными группами стран (рис. 10 и 11).

Показатель доли расходов на НИОКР в ВВП наиболее репрезентативен, как нам представляется, по уровню инновационной готовности стран, демонстрирует большую разбежку по разным странам и группам стран (см. рис. 8 и 9). Здесь с наибольшей достоверностью приходится ориентироваться на «средний» мировой уровень, укладывающийся в вилку 0,5–2,5% ВВП. Небольшой достоверностью обладает и показатель доли высокотехнологичного экспорта в промышленном экспорте (см. рис. 10 и 11). Он искажается для слаборазвитых стран значительной долей в экспорте добывающей отраслей и сельского хозяйства, для высокоразвитых – значительной долей экспорта услуг. Поэтому трудно ориентироваться на минимальный уровень линейного тренда этого показателя (вилка 7–14%), предпочтителен показатель доли высокотехнологичного экспорта в общей величине экспорта.

Экономическая стратегия Союзного государства должна опираться на твердый фундамент материального производства, включая производство энергии и электронно-вычислительной техники, но отрасли, производящие капитал-

Зависимость между ВВП и долей расходов на НИОКР в ВВП для 94 стран мира в 2006 г.

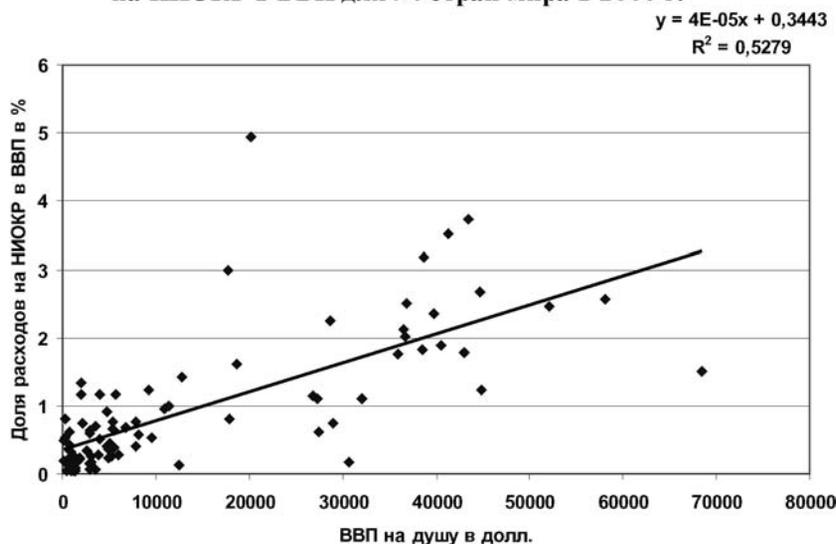


Рис. 10. Зависимость между ВВП и долей расходов на НИОКР в ВВП для 94 стран мира в 2006 г.

Зависимость между ВВП и долей расходов на НИОКР в ВВП для групп стран мира в 2006 г.

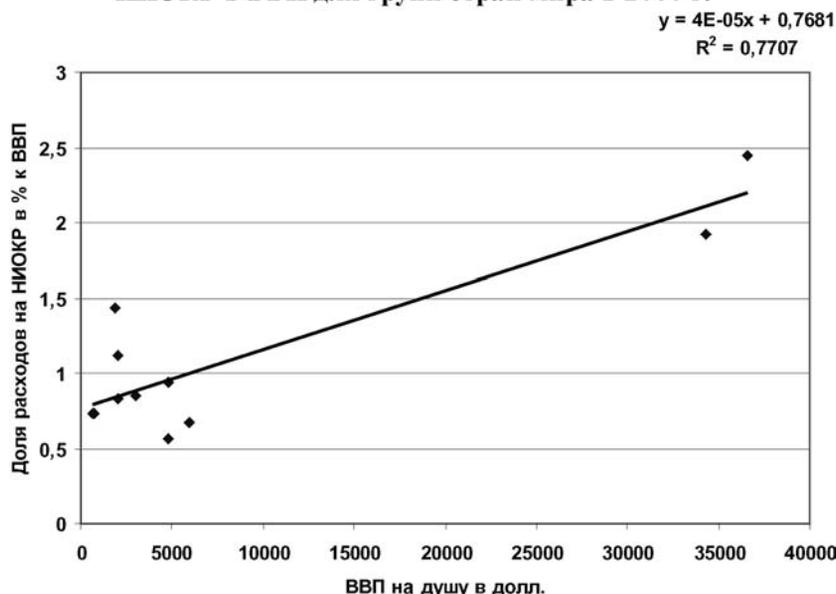


Рис. 11. Зависимость между ВВП и долей расходов на НИОКР в ВВП для групп стран мира в 2006 г.

ные блага, не должны превращаться в пассивный балласт. Надо определить лишь самое необходимое для удержания и укрепления своих позиций в стремительно глобализирующемся мире.

Совокупность материальных предпосылок, необходимых для завоевания сильных конкурентных позиций в международной торговле, описана в книге М. Портера [9]. Она известна как «ромб Портера»: стратегия фирм, их структура и соперничество; параметры факторов

(производства. – Е.Т.); параметры спроса; родственные и поддерживающие отрасли. Все это определяется как детерминанты конкурентного преимущества страны [9, с. 93].

Конкурентные преимущества стран, описанные в книге М. Портера, сформулированы им для стран – лидеров экономического развития. Именно эти страны послужили кладзем основных выводов и примеров международной конкуренции, сформулированных в его книге. Однако страны с догоняющим типом развития мало полезного могут извлечь из этих рекомендаций в силу ряда традиционных факторов. Для стран нашего типа развития надо предложить специфический ромб конкурентных преимуществ, включающий ту совокупность отраслей, на которую можно опереться, не имея того, что М. Портер считал абсолютно необходимым в международной конкуренции. Собственно говоря, на всем протяжении истории Советского Союза ромб Портера отсутствовал, однако страна проделала колоссальный путь от лаптей к атомной энергии. И победила в военном конфликте фашистскую Германию, мобилизовавшую к тому времени силы всего развитого капиталистического мира, за исключением США, Канады и Великобритании, зато с добавлением экономик среднераз-

витых стран Центральной Европы и Южной Америки.

Обобщая накопленный в мире успешный опыт догоняющего развития, можно предложить следующий ромб конкурентных преимуществ страны в мировой экономике (рис. 14.). Его вершину составляют инвестиции, или инвестиционный комплекс страны. Высокий уровень развития этого комплекса является необходимым для непрерывного технического обновления производства и поддержания уровня потре-

Зависимость между ВВП и долей высокотехнологичного экспорта в промышленном экспорте для 118 стран мира в 2006 г.

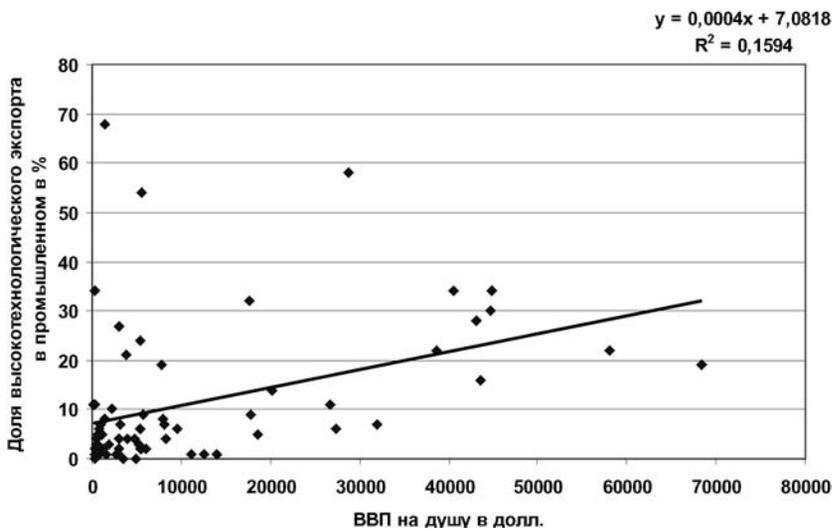


Рис. 12. Зависимость между ВВП и долей высокотехнологичного экспорта в промышленном экспорте для 118 стран мира в 2006 г.

Зависимость между ВВП и долей высокотехнологичного экспорта в промышленном экспорте для групп стран мира в 2006 г.

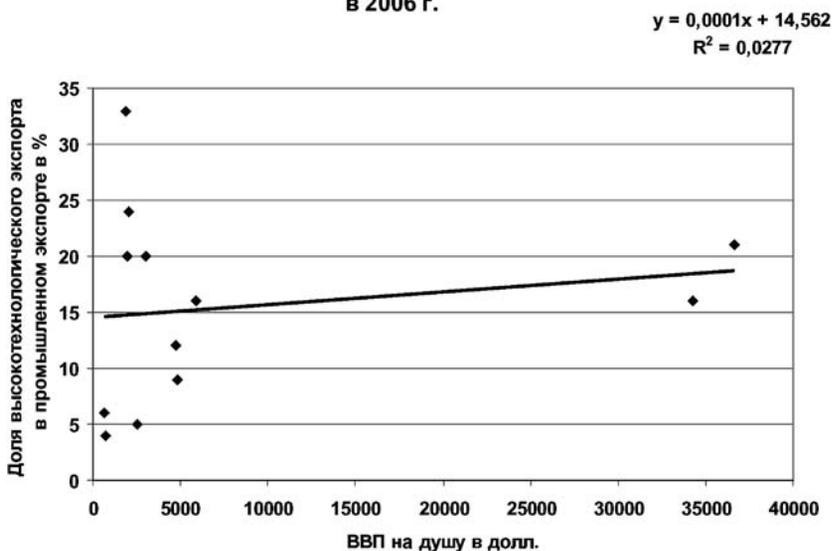


Рис. 13. Зависимость между ВВП и долей высокотехнологичного экспорта в промышленном экспорте для групп стран мира в 2006 г.



Рис. 14. Конкурентные преимущества для стран догоняющего типа развития (ромб Титовой)

ния. Информация составляет важнейший ресурс производства благ и ведения всех видов конфликтов. Информатизация всех сфер общественной жизни, как в начале XX века – электрификация всей страны, является необходимым условием ее существования и дальнейшего развития. Те отрасли, которые выпали из сферы информатизации, не могут быть подняты никакими другими средствами. Интеграция есть реальный стратегический противовес глобализации. Это – формы отношений между странами, способные дать экономический рост с наименьшими социально-экономическими издержками.

Инфраструктура в самом широком смысле этого термина – как транспорт, связь, так и социальная, институциональная инфраструктура – есть необходимое условие нормального функционирования всех сфер общественной жизни. Все четыре вершины связаны между собой. Их единство (грани тетраэдра) представляет собой несущую конструкцию экономического развития. Соединение инвестиций и информационного хозяйства есть инновационный комплекс страны, без которого инвестиции превращаются в мертвый капитал. Соединение интеграции и информации есть общее информационное пространство стран-участниц, позволяющее выстоять в информационной войне, объединить множество стратегий выживания в условиях глобализации. Интеграция в сфере инвестиций ведет к интеграции финансовых систем, причем не по чьим-то схемам, а исходя из реальных требований экономики.

Интеграция в сфере инфра-

структур ведет к созданию единого экономического, социального и правового пространства, свободе передвижения товаров, капиталов, людей и идей, выравниванию условий деятельности для субъектов хозяйствования, ускорению темпов развития. Совместные инвестиции в инфраструктуру необходимы для достижения независимости национальных систем связи, в том числе мобильной, транспорта, финансов, информации, средств массовой информации, других.

Если М. Портер предлагает каждой стране самостоятельно определить кластеры важнейших отраслей, то данный ромб содержит набор кластеров, который является обязательным для каждой страны мира, желающей самостоятельно выйти на просторы экономического развития, а не быть чьей-то хозяйственной территорией. Этот ромб не ограничивает выбор страны только конкурентной формой хозяйства или только социалистической, он, судя по имеющемуся мировому опыту, является общеобязательным для всех форм и уровней социально-экономического развития на современном этапе.

В условиях Союзного государства данный ромб можно конкретизировать по направлениям: создание электронного Союзного государства и электронной информационной базы, в том числе базы решения задач государственного регулирования экономики. Это послужит ядром интеграции, откуда должен создаться кластер взаимосвязанных отраслей информационного обслуживания постоянно усложняющихся структур и задач государственного регулирования экономики, а также многоотраслевого инновационного комплекса стран-участниц, начальной точкой реализации инновационной стратегии союзной экономики.

#### Литература

1. Globalization: A Progress Report—For Information. – Carol S. Carson, Project Manager, SNA Update Fourth meeting of the Advisory Expert Group on National Accounts 30 January [Электронный ресурс]. – 8 February 2006, Frankfurt. – Режим доступа: <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/AEG/papers/>

m4Globalization.pdf. – Дата доступа: 10.04.2010.

2. 2010 KOF Index of Globalization: Definitions and Sources [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/cyberschoolbus/briefing/globalization/index.htm>. – Дата доступа: 11.01.2010.

3. Экономическое определение глобализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://globalization.report.ru/material.asp?MID=242>. – Дата доступа: 13.02.2010.

4. Маслов, О.Ю. Глобализация: этапы глобализации, доллар-глобализация, кризис-глобализация или процесс глобализации глазами мыслящих глобально (заметки по новейшей глобальной истории – часть 26) / О.Ю. Маслов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.polit.innov.ru/avtor/maslov>. – Дата доступа: 11.01.2010.

5. Делягин, М.Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: курс лекций / М.Г. Делягин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М. – 2003. – 768 с.

6. Алле, М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность / М. Алле; пер. с франц. И.А. Егорова. – М.: ТЕИС, 2003. – 314 с.

7. Уткин, А.И. Глобализация: процесс и осмысление / А.И. Уткин. – М.: Логос, 2001. – 254 с.

8. Болотин, Б. Мировая экономика за 100 лет / Б. Болотин // Мировая экономика и международные отношения. 2001. – №9. – С. 97–114.

9. Портер, М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер; Пер. с англ. / под ред. и с предисл. В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

10. World Development Indicators 1998. – Development Data Group The World Bank. – Washington, 1998.

11. World Development Indicators 2008. – Development Data Group The World Bank. – Washington, 2008.

12. World Development Indicators 2007. – Development Data Group The World Bank. – Washington, 2007.

**Материал поступил в редакцию  
27.05.2010**

## **Нравственность экономики – фактор амбициозного прорыва**

**Улитёнок Александр Олегович,**

*кандидат технических наук, доцент (г. Могилев)*

**В статье на основе разработанной автором модели показано, что целевой показатель увеличения средней заработной платы из-за непропорционального повышения оплаты труда управленцев может неадекватно отражать рост качества жизни населения. Для решения этой проблемы предложены меры, нацеленные на достижение расширенного воспроизводства нации как главного целевого критерия нравственной экономики. В числе указанных мер – существенное повышение заработной платы большей, главным образом низкооплачиваемой, части населения страны, а также установление однозначной зависимости оплаты труда управленцев от качества принимаемых ими управленческих решений.**

Для реализации амбициозной возможности быть в авангарде мировой экономики необходимо соответствующе высокое качество управления. Это возможно только тогда, когда главной целью управления является *расширенное воспроизводство нации* (РВН) [1], включая ее частную задачу – увеличение средней заработной платы (СЗП). К сожалению, нынешние методы исчисления СЗП во многом способствуют созданию видимости высокого уровня жизни населения.

Для осознания неадекватности наших представлений об уровне жизни народа, базирующихся на величине СЗП, следует четко различать производительный и управленческий труд. Первый из них – это труд производителей, то есть тех, кто непосредственно своим трудом создает материальные и/или нематериальные ценности, например научно-технические объекты, художественные произведения, компьютерные программы, воспитывает и обучает подрастающее поколение и т. д. В то время как второй представляет собой труд управленцев – организаторов деятельности нижестоящих руководителей и их подчиненных вплоть до непосредственных производителей.

Такое деление позволило нам разработать имитационную модель качества жизни народа. Основой этой модели служит оценка распределения числа работников в зависимости от величины получаемой ими заработной платы (ЗП) отдельно для производителей и управленцев. Для решения этой задачи, прежде всего, была сделана оценка соотношения численности производителей и управленцев. На основе анализа норм управляемости по ряду отраслей народного хозяйства было принято, что доля управленцев составляет 5 % от числа всех его работников. Анализ штатных расписаний ряда предприятий и учреждений показал, что распределение численности работников-производителей по размерам их заработной платы в целом имеет вид нормального распределения. При этом величины заработной платы составляют от 300 до 1200 тыс. руб. Оплата труда этих работников, регламентируемая [4], показана на диаграмме рис. 1 в виде столбиков 1, 2, 3 ... 19.

Иерархия управления обуславливает наличие пирамид численности управленцев и их ЗП как функций уровня управления. Поэтому распределение числа управленцев в зависимости от получаемой ими ЗП имеет гиперболический вид. Нормативным актом оплаты труда управленцев является [9], включающим нормы [4]. В модели представлена средняя заработная плата управленческой элиты (УЭ) в виде соответствующего столбика на диаграмме (см. рис. 1).

Ключевым положением [9] является то, что руководителям (управленцам) оклад назначается в размере до 5...8 СЗП с надбавкой к нему до 100 %, а также не менее 12 таких окладов по итогам года в виде бонуса. Итого получается 20 и более СЗП в руководимой управленцем организации. Очевидно, что уровень зарплат растет с высотой уровня управления.

Одним из показателей итогов года является достижение плановых показателей СЗП. В зависимости от концепции управления экономика может быть нравственной и безнравственной. В первом случае СЗП может быть увеличена за счет пропорционального увеличения ЗП всех трудящихся. А во втором – за счет увеличения ЗП только управленцам, в особенности УЭ. Такая возможность была выявлена в результате имитационного моделирования указанных вариантов повышения СЗП. Результаты моделирования представлены в виде диаграммы на рис. 1, где каждый столбик соответствует 5 % трудящихся.

В процессе моделирования распределения ЗП по данным за апрель 2010 г. выяснилось, что при средней заработной плате управленцев (СЗПУ) около 8,4 млн руб. СЗП по стране составила 1,11 млн руб. (370 долл. США), а средняя заработная плата работников-производителей, то есть фактически народа (СЗПН) соответствовала лишь 726 тыс. руб. (242 долл. США). При этом соотношение СЗПУ/СЗП оказалось равным 7,56, что меньше 20.

В разработанной модели в качестве количественного критерия искажений наших представлений об уровне жизни народа, основанных на СЗП, предусмотрен показатель ошибки в оценке СЗПН (И), исчисляемый по формуле:

$$И = (СЗПУ - СЗП) \times 100 \% / СЗПУ \quad (1)$$

В данном случае И = 52,8 %, что говорит о большом искажении наших представлений об уровне жизни народа, основанных на СЗП.

Концепция нравственной экономики при достижении плановых показателей СЗП должна предусматривать пропорциональное повышение ЗП как управленцев, так и работников-производителей за счет их качественной и взаимно дополняемой работы. Такое взаимное дополнение, во-первых, состоит в том, что в результате своей творческой деятельности управленцы вырабатывают такие управленческие решения, при выполнении которых работники-производители повышают производительность своего труда. А во-вторых, в том, что сами работники-производители, обладая полной информации на рабо-



Рис. 1. Модель качества жизни народа

чих местах о своих предприятиях и учреждениях, могут конкретизировать, уточнять и дополнять (например, рационализаторскими предложениями и изобретениями) управленческие решения, причем за соответствующее вознаграждение. Последнее может быть реализовано в виде выплаты автору процента от достигнутого экономического эффекта. При этом выплата (указанный процент) может быть максимальной в первый год, ежегодно уменьшаясь в течение 3–5 лет. Безусловно, такое взаимодействие работников производственного и управленческого труда закономерно приведет к росту ВВП в натуральном выражении, пополнению бюджета и возможности повышения ЗП при одновременном снижении себестоимости и цен. При этом оказывается, что И = 6,6 % (см. рис. 1), т. е. СЗП будет отражать реальный уровень качества жизни всего народа, а не группы малоэффективных управленцев.

Главным результатом такого нравственно взаимодействия станет увеличение покупательной способности и оздоровление экономики. И это – большой прогресс по сравнению с практикой безнравственной экономики, типовую модель которой так настойчиво навязывают Беларуси прозападники-либерализаторы, несмотря даже на то, что она уже опустила многие показатели развития народного хозяйства России, Украины, Прибалтики и других стран СНГ до уровня отсталых стран Африки и Латинской Америки. В условиях такой безнравственной экономики плановые показатели увеличения СЗП могут достигаться преимущественным ростом ЗП УЭ (см. рис. 1). При этом УЭ через повышение собственной ЗП почти в два раза создала бы иллюзию «повышения» качества жизни народа (И = 106,5 %). После чего

последовали бы приписки и фиктивное повышение производительности труда, отсутствие покупательского спроса на внутреннем рынке и другие негативные явления безнравственной экономики.

О факте замораживания СЗПН на уровне 2008 г. свидетельствуют, например, опросы выпускников о предлагаемых им при распределении зарплатах. О фактах уменьшения на некоторых предприятиях ЗП рабочим в 2...3 раза говорят сами высококвалифицированные рабочие, большая часть которых увольняется в поисках лучшей доли. ЗП воспитателей в 450 тыс. руб. остается на этом уровне с 2008 г. [3]. В связи с этим выводы о том, что жилье является фактором экономического роста в силу стимулирования потребления товаров долговременного пользования [8] правомерны, но только при условии платежеспособности населения.

Выше было доказано, что у абсолютного большинства трудоспособного народа СЗП без принятия соответствующих мер составит менее 750 тыс. руб. Очевидно, что семья даже с одним ребенком при такой ЗП окажется на грани выживания. Этот факт во многом обусловлен пара-

зитированием УЭ на работниках производительного труда. Юридическим механизмом такого паразитирования, как было показано выше, является [9], а его результатом – скачкообразный рост темпов убыли населения Беларуси в 2009 г., что и проиллюстрировано на диаграмме рис. 2, построенной на базе табл. 1.

Итак, УЭ во многом злоупотребляет своим влиянием и во имя своего необоснованного обогащения наращивает себе ЗП вне зависимости от качества своего управления. Это подтверждает, например, декан экономического факультета БГУ, профессор М.М. Ковалев, отметивший, что в бюджетной сфере есть большая категория руководителей, «качество труда которых такого повышения зарплат не заслуживает» [11]. С учетом этого было смоделировано то, как без привлечения дополнительных средств достичь СЗП около 1500 тыс. руб. (рис. 1). По нашему убеждению, необходимо снизить вплоть до «голового» тарифа ЗП нерадивых управленцев, которые на своем объекте управления не смогли обеспечить запланированную СЗП работникам производительно го труда. В противном случае будет

Таблица 1. Динамика макроэкономических показателей и их производные

Показатель	Обозначение	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Минимальная зарплата, тыс. руб.	МЗП	83,0	128,9	156,9	179,1	208,8	229,7	258,0
Средняя зарплата, тыс. руб.	СЗП	286,0	398,2	519,0	617,2	756,3	919,6	1500,0
Минимальное соотношение зарплат, разы	$\frac{ЗП}{СЗП}$	3,5	3,5	3,5	3,5	4	5	6
Максимальное соотношение зарплат, разы	$\frac{ЗПР}{СЗП}$	4,5	4,5	4,5	5	5	8	16
Максимальная зарплата руководителя, тыс. руб.	МАХЗПР	1286,9	1791,8	2335,4	3086,2	3781,7	7357,1	24000,0
Отношение максим. ЗПР/МЗП, разы	$\frac{МЗПУ}{МЗП}$	15,50	13,90	14,88	17,24	18,11	32,03	93,02

Примечание: составлено с использованием [9].

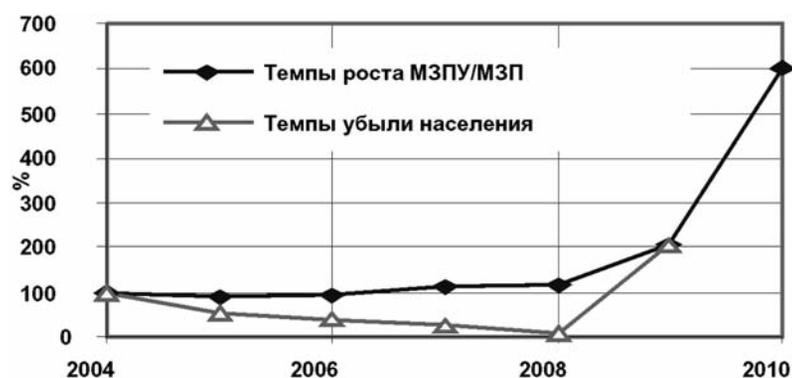


Рис. 2. Фактор убыли населения Республики Беларусь

углубляться процесс разделения на бедных и богатых, за которым следует, как учит история, их стравливание с целью захвата власти теми силами, которые на постсоветском пространстве уже не первый год «демократично» грабят народы, «либерально» вывозят их ресурсы, попутно оболванивая массы суррогатной псевдокультурой и навязывая им модель безнравственной экономики.

Однако стало очевидным и то, что Президент Республики Беларусь А.Г. Лукашенко вовремя выявил эту угрозу развития обнищания народа и ограбления Беларуси по «типовому» для постсоветских стран сценарию и поставил на пути ее реализации заслон, уличив правительство в провале задач социально-экономического развития Беларуси на 2010 г. [6]. Об этом свидетельствует тот факт, что глава государства четко поставил цель *значительного опережающего повышения ЗП низкооплачиваемых слоев населения* [5]. Очевидно, что в процессе реализации этого президентского управленческого решения из-за повышения покупательской способности населения разгрузятся многие склады и значительно возрастет оборачиваемость оборотных средств, чего не сумело достигнуть правительство за год.

Правительство отреагировало на критику Президента, предложив удвоить тарифную ставку первого разряда (СПР) с 90 до 180 тыс. руб. [10] Логично было бы в К раз, пропорционально увеличению СПР, повысить еще и минимальную ЗП (о чем, кстати, также говорил Президент [5]):

$$K = K_6 \times K_{11} = 1,18 \times 2 = 2,38, \quad (2)$$

где  $K_6$  и  $K_{11}$  – коэффициенты повышения СПР соответственно в июне и ноябре.

При этом минимальная ЗП (МЗП) составит  $258 \times 2,38 = 614$  тыс. руб. и будет соответствовать первому тарифному разряду. При этом данный минимум должен быть обязательным для нанимателей всех форм собственности. Только в этом случае будут правовые нормы о разрешении индивидуальным предпринимателям нанимать работников. Не предложив указанное повышение МЗП, правительство предоставляет лазейку для нанимателей – повысить СПР при сокращении надбавок и премиальных, что ранее повсеместно практиковалось. Народ об этом хорошо помнит, а потому скептически относится к заявлению правительства [10].

Более того, необходимые средства для повышения СПР правительство предположило получить не за счет своих управленческих решений,

повышающих производительность труда, как это справедливо рекомендует, например, уже упоминавшийся выше профессор М.М. Ковалев [11]. Эти средства правительство намеревается испросить у государства путем наращивания дефицита бюджета, загоняя тем самым в долговую яму народ Республики Беларусь. Предлагаемая нами модель и тут подсказывает то, куда может уйти «львиная доля» (около 40 %) средств, кредитованных для покрытия дефицита бюджета – очевидно, на ЗП малоэффективной УЭ.

Необходимо четко осознать, что безнравственная концепция управления изжила себя. Кардинальное решение проблем роста внутреннего рынка и экономики в целом, в особенности реализация амбициозного прорыва, о котором говорил Президент Республики Беларусь А.Г. Лукашенко в своем обращении к народу 20 апреля 2010 г., возможны только в рамках *нравственной концепции управления, когда учитываются интересы и повышается уровень жизни всех слоев общества*. А основным механизмом реализации нравственной экономики является принцип материальной заинтересованности управленцев всех уровней управления в материальном и духовном благополучии руководимых ими работников. В благополучии такого уровня, которое способствует РВН [1, 7], что и должно стать первым пунктом в векторе целей социально-экономического развития Беларуси, основным критерием эффективности работы УЭ.

РВН – это главная цель нравственной экономики, при которой ЗП растет, а цены падают, вследствие чего растет численность нации, повышается ее творческий, созидательный потенциал. Интегральной целевой мерой РВН на любом уровне управления должны быть такие показатели, как: прирост численности работников и их детей, беременных женщин и женщин, находящихся в декретном отпуске; число работников, имеющих ученую степень и высшее образование; число изобретателей и рационализаторов; экономический эффект от внедренных изобретений и рационализаторских предложений и т. п.

Управленец, равно как и землепашец-хлебороб, должен получать ЗП по страдному принципу, как на дожинках. До своих «дожинок» руководитель должен получать только «голый» оклад в соответствии с тарифным коэффициентом. И лишь при выполнении показателей по РВН для возглавляемого им коллектива (предприятия, учреждения, района, города, области, республики и других объектов управления) работников-производителей, только при увеличении дохода

на вверенном ему объекте управления он вправе получить одновременно столько своих годовых окладов, насколько своим управленческим трудом он способствовал увеличению чистой прибыли организации. Одной словом, нужен закон об ответственности за качество управления руководителей всех уровней управления.

Кстати, известно, что среднестатистический белорус примерно в 70 раз хуже обеспечен собственными природными ресурсами, чем среднестатистический россиянин, а уровень их жизни при этом приблизительно одинаков [2]. Кроме всего прочего это означает еще и то, что нынешний президент Беларуси А.Г. Лукашенко управляет страной примерно в те же 70 раз эффективнее, чем российское руководство. Несложно оценить и предположить, что в едином Союзном государстве под руководством А.Г. Лукашенко СЗП уже сегодня могла бы быть порядка (в эквиваленте)  $500 \times 20 = 10\,000$  долл. США. При этом остальные средства тратились бы на улучшение материально-технической базы и обороноспособности этого государства, на цели расширенного воспроизводства всех его наций.

#### Литература

1. Байнев, В.Ф. Нравственный фундамент союзного строительства / В.Ф. Байнев, В.Т. Винник // Белорусская думка. – 2010. – № 3. – С. 23–27. (Электронная версия статьи в Интернете: [http://beldumka.belta.by/isfiles/000167\\_560059.pdf](http://beldumka.belta.by/isfiles/000167_560059.pdf)).
2. Байнев, В.Ф. Расчеты никто не представил / В.Ф. Байнев // Белорусы и рынок. – 15–21 марта 2010 г. – № 10(896). – С. 26. (Электронная версия статьи в Интернете: <http://www.belmarket.by/ru/68/120/5278>).
3. Беларускі час № 27–28 (1158-1159), 11 июля 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belchas.by> – Дата доступа: 18.05.2010.
4. Инструкция о порядке применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь, утвержденная постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь 20.09.2002 № 123 (с изм. и доп.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.pravoby.info/docum09/part23/akt23642/index.htm](http://www.pravoby.info/docum09/part23/akt23642/index.htm) – Дата доступа: 10.09.2010.
5. Лукашенко А.Г. на съезде Федерации профсоюзов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rutube.ru/tracks/3589984.html>. – Дата доступа: 20.09.2010.
6. Лукашенко обвинил правительство Белоруссии в неэффективной работе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gazeta.ru/news/lenta/2010/08/27/n\\_1539616.shtml](http://www.gazeta.ru/news/lenta/2010/08/27/n_1539616.shtml). – Дата доступа: 28.08.2010.
7. Население Беларуси должно утроиться, считает Лукашенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://naviny.by/rubrics/society/2008/04/29/ic\\_news\\_116\\_289932/](http://naviny.by/rubrics/society/2008/04/29/ic_news_116_289932/). – Дата доступа: 29.04.2010.
8. Пелих: Ипотека могла бы помочь Беларуси справиться с кризисом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [telegraf.by/in\\_belarus/14178.html?print](http://telegraf.by/in_belarus/14178.html?print). – Дата доступа: 26.05.2010.
9. Об усилении зависимости оплаты труда руководителей организаций от результатов финансово-хозяйственной деятельности. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 25 июля 2002 г. № 1003 (с изм. и доп.) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2002. – № 87, 5/10865; 2009. – № 66, 5/29404; О внесении дополнений и изменений в некоторые постановления Совета Министров Республики Беларусь и признании утратившими силу отдельных постановлений Правительства Республики Беларусь и их структурных элементов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.respublika.info/5087/normativ/article42276/> – Дата доступа: 16.09.2010.
10. Сидорский с 1 ноября готов удвоить зарплату бюджетникам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ale.by/News/Category/137/Show/4519>. – Дата доступа: 31.08.2010.
11. Экономический ликбез TUT. Бизнес почувствовал поствыборный синдром? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/art195729y.html>. – Дата доступа: 31.08.2010.

**Материал поступил  
в редакцию 16.09.2010**

## **Стимулирование инвестиционно-инновационных процессов за рубежом и в Республике Беларусь**

**Яковлева Наталья Анатольевна,**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры банковской и финансовой экономики  
Белорусского государственного университета (г. Минск)*

**В статье раскрывается роль государственной поддержки инвестиционно-инновационного развития. Проанализирован зарубежный опыт содействия инновационному прогрессу. Определены основные направления государственной инвестиционно-инновационной деятельности в Республике Беларусь. Отражена практика формирования и развития инновационной инфраструктуры в Беларуси.**

В настоящее время Республика Беларусь интегрируется в систему мирохозяйственных связей с учетом тенденций перехода к новой экономике, основанной на знаниях. Беларусь не обладает существенными запасами полезных ископаемых, поэтому основными источниками конкурентных преимуществ национальной экономики в долгосрочном периоде могут быть только высококвалифицированные трудовые ресурсы, высокий научно-технический потенциал, эффективная система подготовки специалистов и механизм создания новых знаний. В связи с этим достаточно актуальной задачей для государства является поддержка и стимулирование активного инвестиционно-инновационного процесса.

По мере внедрения в экономику Республики Беларусь рыночных институтов и механизмов инвестиционная и инновационная деятельность становится сферой, определяющей экономическое развитие как для многочисленных субъектов хозяйствования, так и государства. В этих сферах государство регулирует и фиксирует в правовых формах все изменения, происходящие в экономических отношениях, что отражается в законодательном порядке.

От инвестиционно-инновационной политики зависит в значительной степени производственный потенциал страны, темпы экономического роста, увеличение объемов и качества производства материальных и духовных благ. Эффективность инвестиционно-инновационной политики зависит от степени ее обоснованности, определяемой уровнем разработки теоретической базы, наличием и качеством концепции инвестиционно-инновационного развития, а также механизмов ее практической реализации. Следует констатировать, что в Беларуси требуется формирование системного, научно обоснованного подхода к трансформации национальной экономики в инновационную. Поэтому необходимо активизировать комплексные научные исследования, направленные на разработку стратегии и механизма построения в стране экономики инновационного типа.

Для Беларуси инновационный путь развития определен как приоритетный. Для этого имеются необходимые условия: достаточно мощный научно-технический потенциал, значительные результаты в фундаментальных и прикладных исследованиях, высококвалифицированные кадры. Кроме того, необходимо создание конкурентной рыночной среды и развитой инновационной инфраструктуры. Важным условием эффективности этого процесса является действенная государственная поддержка и стимулирование.

Научно-инновационная деятельность в нашей стране находится в состоянии развития и в сравнительном плане занимает передовые позиции в СНГ. Тем не менее инновационный сектор экономики, его становление, эффективность работы, отдача и влияние не отвечают современным требованиям. Показатели, характеризующие такую деятельность и научную сферу, значительно уступают аналогичным в развитых государствах (обновление материально-технической базы, доля инновационно

активных предприятий, процент новой продукции в общем объеме производства, удельный вес научных работников, затраты на одного исследователя в стране и др.). Президентом нашей страны неоднократно отмечалась первостепенность внедрения в производство отечественных научно-технических разработок как одно из важнейших условий построения конкурентоспособной и высокоэффективной экономики.

Поскольку особенности инновационных процессов определяются характером научно-технологического прогресса и не имеют существенных отличий в странах с рыночной и трансформационной экономикой, нам целесообразно учесть результаты европейских исследований для разработки подходов к государственной поддержке инновационного развития.

Анализ показывает, что господдержка инновационного прогресса развитых стран опирается на интегрированный подход к современному инновационному процессу, большое внимание уделяется взаимодействию между созданием знаний и их трансформацией в рыночные продукты и услуги. Современные механизмы государственной помощи охватывают все предпосылки и стадии инновационной деятельности: образование, НИОКР, инвестиции в инновации, получение выгод в виде роста рентабельности бизнеса и конкурентоспособности. Ее эффективность определяется на основе ряда критериев, к которым относятся: увеличение объема научных исследований, выполненных предприятием; измеримое улучшение результатов инновационной деятельности как следствие научных разработок; рост конкурентоспособности товаров и услуг.

Таким образом, несмотря на то, что эффективная конкуренция является лучшим инструментом активизации инноваций и обеспечения конкурентоспособности фирм, государственная поддержка может играть важную роль в реализации инновационной модели развития страны. Масштабы такой поддержки возрастают, а способы ее осуществления становятся все более разнообразными.

В странах с развитой рыночной экономикой необходимо разграничивать два механизма содействия инновационному прогрессу – бюджетные ассигнования и поддержку государством затрат бизнеса на научные исследования, причем второе направление расходов на НИОКР является более значимым. Фактически 2/3 совокупных затрат на науку осуществляется предпринимательским сектором для обеспечения конкурентоспособности товаров и услуг. Госу-

дарства поддерживают эти инвестиции налоговой политикой. Исследования, проведенные по странам Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР), показывают, что налоговые льготы в расчете на 1 евро затрат на науку достигают от 0,1 до 0,45 евро.

Анализ относительных размеров инвестиций в научные исследования со стороны частного сектора в Европе (в % к ВВП) свидетельствует, что Скандинавские страны лидируют в финансировании НИОКР не только за счет государственных расходов, но и благодаря вкладу бизнеса. Наименьший размер инвестиций в науку со стороны предпринимательского сектора в Европе имеют новые члены ЕС. Они отстают от средневропейского уровня (1,24 % ВВП) более чем в 5–6 раз.

В странах ОЭСР за период 2000–2004 гг. финансирование научных исследований за счет государственных средств выросло с 0,63 до 0,68% ВВП. Развитые государства рационализируют и укрепляют поддержку НИОКР со стороны бизнеса как напрямую (гранты, ссуды), так и косвенно (при помощи налоговых льгот и фондов венчурного капитала), а также через программы поддержки малых инновационных фирм.

Следует признать, что государственная помощь научно-технологическому развитию весьма разнообразна. Можно выделить три направления такой поддержки: финансовые механизмы (гранты, дотации, льготы); контрактные методы (государственные закупки в сфере обороны, исследований космоса); поддержку инфраструктуры (трансфер технологий, финансирование базового научного ядра – НИИ, академии наук).

В то же время в Европе обозначились шесть новых направлений государственной поддержки инновационного развития, в числе которых:

- помощь малым инновационным предприятиям через налоговые льготы и субсидии;
- участие в фондах рискованного капитала;
- интеграция инноваций в существующие правила поддержки НИОКР;
- субсидирование инновационной инфраструктуры для оказания услуг и помощи малому бизнесу;
- переподготовка и мобильность научно-исследовательского персонала между университетами и малыми и средними предприятиями;
- поддержка объединений ведущих научных институтов для решения общеевропейских проблем развития.

Большой интерес для Беларуси представляет анализ европейского опыта государственной поддержки фондов рискованного капитала, условия и механизмы которой впервые в 2001 г. были введены на уровне Communication on State aid and risk capital (SARC). Позднее они были дополнены в рамках развития Лиссабонской стратегии ЕС регуляторными рамками господомощи – State Aid Action Plan (SAAP). В 2006 г. Европейской комиссией подготовлены Методические рекомендации по организации государственной поддержки рискованного капиталом малых и средних предприятий. Венчурное финансирование инновационных проектов является разновидностью коммерческой деятельности, поэтому государству необходимо первоначально определить наличие общих условий для предпринимательской деятельности, существование регуляторных рамок и административных процедур для осуществления подобных инвестиций. Кроме того, господдержка рискованных фондов должна выступать как мера, обеспечивающая привлечение дополнительного объема частных инвестиций (эффект Лавераджа), и ни в коем случае не сужать возможности привлечения или ограничения участия частного бизнеса в финансировании инноваций, не создавать условий, разрушающих конкуренцию.

Основными институтами поддержки инновационного развития на европейском уровне выступают Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) и Европейский инвестиционный фонд (ЕИФ). В разработанной ЕС программе поддержки инноваций (Innovation 2010 Initiative) предусмотрены четыре стратегических направления инвестирования в инновации со стороны ЕИБ:

- НИОКР и инновации, частные и государственные инвестиции в сферу научных разработок, развитие базовых и академических научных центров;
- формирование человеческого капитала, обучение и переподготовка кадров, интеграция науки и высшего образования, дистанционное обучение;
- диффузия и развитие информационно-коммуникационных технологий, формирование инновационных сетей сотрудничества, электронной коммерции, высокоскоростных сетей доступа к информации;
- поддержка предпринимательства путем финансирования малых и средних предприятий, инвестиции в венчурный капитал.

ЕИФ обеспечивает два основных финансовых инструмента – венчурный капитал и гарантийные механизмы субсидирования малого бизнеса.

Этой организацией в конце 2004 г. осуществлялась поддержка 199 венчурных фондов с объемом инвестиционных ресурсов 2,9 млрд евро, предназначенных для развития малых инновационных предприятий, преимущественно в сфере высоких технологий. По данным 2004 г. было профинансировано 1800 высокотехнологичных компаний в таких отраслях, как биотехнология, нанотехнология, новые материалы. ЕИФ выступает как стабилизатор и катализатор рынка венчурного капитала, способствует его устойчивому функционированию.

Как мы видим, европейские страны активно поддерживают инновационные процессы. Среди лидеров – Ирландия, Австрия, Норвегия, то есть государства с развитой рыночной экономикой. Несколько ниже доля предприятий с бюджетным финансированием инноваций во Франции и Великобритании.

А как же обстоит дело со стимулированием развития инвестиционно-инновационной сферы в нашей стране?

В современных условиях для воздействия на инвестиционный и инновационный процессы в отечественной экономике принята Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг., согласно которой приоритетной задачей развития республики является переход на инновационный путь развития. Это определяет стратегическую цель государственной научно-технической и инновационной политики – создание благоприятных правовых, экономических и социальных условий для развития науки и постоянного повышения технологического уровня производства и конкурентоспособности продукции, уровня и качества жизни населения, укрепления национальной безопасности страны.

К 2010 г. поставлена задача увеличить финансирование научных исследований и разработок не менее чем в 2,5–3 раза по сравнению с 2005 г. При сохранении этой тенденции в республике будет обеспечен рост наукоемкости ВВП с 0,7 % в 2005 г. до 1,8–2 % в 2015 г.

Важнейшими направлениями государственной инвестиционной деятельности станут:

- адресная поддержка стратегически значимых, конкурентоспособных секторов экономики, а также высокотехнологичных инвестиционных программ и проектов в экспортоориентированных и импортозамещающих отраслях, в том числе совместных проектов в рамках создания Союзного государства;

- развитие технологической базы науки, опытных производств;
- модернизация и развитие стратегически важных для страны объектов производственной и социальной инфраструктуры;
- осуществление природоохранных мероприятий и создание условий безопасной жизнедеятельности.

В прогнозируемом периоде предусматриваются опережающие темпы роста инвестиций в основной капитал по сравнению с динамикой ВВП. Ежегодный темп прироста инвестиций в 2011–2015 гг. в среднем составит 9–10%.

Первые шаги в этом направлении уже сделаны. Сдан в эксплуатацию ряд новых предприятий и крупных наукоемких производств. Ведется крупномасштабное техническое перевооружение гигантов нефтехимической, энергетической отраслей. Так, перспективы ОАО «Нафтан» связываются с очередной программой модернизации, реализация которой позволит увеличить переработку нефти до 12 млн т в год, а ее глубину – до 92–95%. На ОАО «Полимир» продолжают работы по расширению выпуска полиэтилена высокого давления и организации производства новых видов химической продукции. Производится поэтапная реконструкция на флагмане белорусской энергетики – Лукомльской ГРЭС.

Наряду с модернизацией на предприятиях республиканского подчинения ведется техническое перевооружение и оснащение современными технологиями организаций коммунальной собственности и частных структур. На эти цели они используют более половины всех инвестиций. Сюда следует добавить программы возрождения села и создания агрогородков, развития малых городов и поселков.

Однако в текущем году предстоит выполнить еще больший объем работ, результатом которых станет создание высокотехнологичных и наукоемких предприятий, активно использующих новые и высокие технологии. Правительство считает целесообразным осуществлять патронаж над созданием новых предприятий и важнейших производств. С точки зрения правительства, комплексной модернизацией должны заниматься все субъекты хозяйствования на всех уровнях управления – республиканском, отраслевом, региональном. Каждый руководитель обязан взять под свой непосредственный контроль реализацию важнейших инновационных проектов в отраслях и регионах страны, в том числе в малых и средних городах, где создаются наиболее

благоприятные правовые и экономические условия для развития материального производства и оказания услуг. При этом следует более активно использовать кадровый, интеллектуальный и научно-технический потенциал страны, внутренние финансовые источники и иностранные инвестиции.

Для реализации этих планов необходимо расширить взаимовыгодное сотрудничество с институтами и научно-практическими центрами НАН Беларуси, вузов, а также отраслевыми научными организациями. Одним из основных элементов стратегических задач развития Беларуси является создание эффективно функционирующей национальной инновационной системы (НИС), обеспечивающей оптимизацию процессов генерации, распространения и использования знаний. Для создания и дальнейшего развития в стране национальной инновационной системы необходимо наличие достаточно развитой инновационной инфраструктуры.

В настоящее время в Республике Беларусь созданы основы инновационной инфраструктуры. Организационным ядром этого относительно нового для страны образования являются центры поддержки предпринимательства, инкубаторы малого предпринимательства, инновационные центры, центры трансфера технологий, научно-технологические парки (технопарки), малые внедренческие предприятия, Парк высоких технологий, Белорусский инновационный фонд. В Беларуси создано 40 центров поддержки предпринимательства, осуществляющих обслуживание малого бизнеса. Они специализируются в основном на оказании услуг в области подготовки кадров, маркетинга, информационного обеспечения. Услуги по содействию в реализации инновационных проектов в их деятельности занимают пока относительно небольшой удельный вес. Вместе с тем центры поддержки предпринимательства, имеющие разветвленную региональную сеть, ряд государственных льгот в области аренды помещений и оборудования, предоставления земельных участков, налогообложения, устоявшиеся связи и авторитет в предпринимательских кругах и банковской сфере, способны выступать в качестве опоры для дальнейшего развития инновационной инфраструктуры и вовлечения в поле ее деятельности новых участников инновационного процесса.

На территории республики действует 9 инкубаторов малого предпринимательства, что явно недостаточно. Несмотря на это, они оказывают ощутимую поддержку малому бизнесу в области

подготовки и реализации инновационных проектов. Многие из них с самого начала ориентированы на обеспечение правовой, экономической и организационной поддержки малых научно-внедренческих предприятий, число которых при бизнес-инкубаторах постепенно увеличивается. В качестве примеров можно привести инкубатор при научно-производственном объединении «Центр» (проекты в области оптики, приборостроения, программирования), инкубатор при Гомельском государственном техническом университете им. П.О. Сухого (проекты в области высоких технологий).

Инновационные центры ориентированы на содействие развитию инновационного предпринимательства и коммерциализации научно-технических разработок. В их число входят Ассоциация приборостроительных организаций «Инновационный центр приборостроения», ООО «Брестский инновационный бизнес-центр», ЗАО «Гомельский инновационный центр», КУП «Минский областной инновационный центр».

Существенную роль в системе продвижения научно-технических разработок играет Республиканский центр трансфера технологий, отделения и филиалы которого созданы на базе ведущих научных организаций и вузов во всех областях Беларуси. При поддержке центра на ряде белорусских предприятий освоены выпуск новых видов наукоемкой продукции, реализуются проекты по созданию в высокотехнологичных областях ряда совместных белорусско-российских и белорусско-китайских предприятий, а также по подготовке лицензионных соглашений на поставки китайской стороне наукоемких технологий белорусских разработчиков.

В рамках системы высшей школы в республике создана сеть центров трансфера технологий при университетах по профильным для них направлениям деятельности (машиностроение, радиоэлектроника, строительство, легкая и пищевая промышленность и др.). Эту сеть, включающую в себя 24 центра трансфера технологий, объединяет информационно-аналитическая система сбора и обработки информации, которая содержит более 800 инновационных проектов, предназначенных для внедрения в реальном секторе экономики страны.

Немалую работу по организации трансфера технологий проводит Межвузовский центр маркетинга научно-исследовательских работ, входящий в структуру научно-технологического парка «Метолит» при Белорусском национальном техническом университете. С его участием раз-

работана и размещена на интернет-сайте Государственного комитета Республики Беларусь по науке и технологиям база данных по новым продуктам и технологиям, созданным за последние 2 года белорусскими организациями.

Технопарки как организационно-экономические структуры позволяют максимально быстро в значительных масштабах обеспечить концентрацию интеллектуальных, финансовых, материальных ресурсов на прорывных направлениях научно-технического прогресса, ускорить продвижение прогрессивных нововведений в сферу производства и потребления. В Беларуси в настоящее время функционирует 10 организаций, относящихся по уставной деятельности к технопаркам. В их числе научно-технологический парк при Белорусском государственном университете, созданный в 1994 г.

Центральное место в инновационной инфраструктуре республики призван занять созданный в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 22 сент. 2005 г. № 12 Парк высоких технологий. В качестве его резидентов зарегистрировано 26 юридических лиц (иностранное предприятие «ЭПАМ Системз», СООО «Системные технологии», СП ЗАО «Научсофт», ООО «Прикладные системы», ООО «Интеллектуальные системы» и др.) и один индивидуальный предприниматель. Основными направлениями деятельности Парка определены: разработка и внедрение информационно-коммуникационных технологий; разработка программного обеспечения в промышленных и иных организациях; экспорт технологий и программного обеспечения. Согласно перспективному замыслу, Парк высоких технологий должен стать белорусским аналогом американской «Силиконовой долины».

Вместе с тем в Парке далеко не в полной мере обеспечиваются адекватная отдача и эффективность деятельности. Так, объем производства товаров и услуг его резидентами в 2006 г. составил всего 28,2 млн долл., в том числе экспорт – лишь 21,9 млн долл. (77,7 % общего объема производства). Помимо этого производительность труда одного работающего в Парке высоких технологий составила лишь 11,2 тыс. долл., что согласно статистическим данным почти в 3 раза ниже, чем в промышленности республики.

В целях усиления государственной поддержки инновационной деятельности в стране и для оказания финансовой помощи при разработке и освоении принципиально новых видов продукции, высоких технологий постановлением Совета Министров Республики Беларусь был создан

Белорусский инновационный фонд, средства которого может получить предприятие любой формы собственности в случае выполнения им проекта, связанного с освоением и организацией серийного производства новой продукции.

В соответствии с Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг. предусматривается к 2010 г. организовать 5 филиалов и представительств Белорусского инновационного фонда в регионах страны. Предполагается, что при фонде будет создана также автоматизированная информационно-аналитическая система по подготовке инновационных предложений, мониторингу реализации инновационных проектов и учету расходов выделяемых на их выполнение финансовых средств.

Белорусский инновационный фонд оказывает финансовую поддержку предприятиям на этапе выполнения инновационных проектов по приоритетным научно-техническим направлениям, а также при создании перспективных производств, основанных на высоких технологиях. Данные проекты разделяются на группы: машиностроение, приборы и устройства, сельское хозяйство и др. Финансы фонда формируются за счет бюджета и средств, возвращенных их исполнителями.

Опыт деятельности фонда позволил выйти на предложения по расширению его возможностей, в том числе в целях повышения эффективности использования средств инновационных фондов, создаваемых в соответствии с законом о бюджете на очередной финансовый (бюджетный) год. Совет Министров Республики Беларусь утвердил Положение о порядке зачисления, направлениях и целях использования средств инновационных фондов от 14.05.2005 г. № 493, что дало возможность Белинфонду финансировать работы по организации и освоению производства научно-технической продукции, полученной в результате выполнения инновационных проектов и заданий государственных научно-технических программ. Это позволяет направлять значительные суммы на выполнение мероприятий Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь.

Однако следует отметить, что многие элементы инновационной инфраструктуры в Беларуси пока не созданы. Так, в частности, в стране нет механизма венчурного финансирования, банков, которые специализировались бы на кредитной поддержке новаторской деятельности, нуждается в совершенствовании система защиты прав на

интеллектуальную собственность. Это позволяет сделать вывод о том, что вопрос дальнейшего развития инновационной инфраструктуры, наполнения ее новыми важными элементами остается для республики весьма важным и актуальным.

На необходимость формирования механизма венчурного финансирования обращается внимание в ряде нормативных правовых актов, программных документов. Так, еще в Программе развития научно-инновационной деятельности в Республике Беларусь, утвержденной постановлением Кабинета Министров в 1996 г., были определены приоритетные направления развития малого научно-инновационного предпринимательства, в том числе создание сети институтов финансирования, кредитования, страхования (инвестиционных, инновационных и венчурных коммерческих фондов, страховых компаний). О необходимости развития венчурной деятельности идет речь также в Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2006–2010 гг., в соответствии с которой в рамках совершенствования системы привлечения инвестиций для реализации дорогостоящих инвестиционных проектов в стране предполагается внедрять новые формы инвестирования, в том числе проектное и венчурное финансирование.

Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг. венчурные организации и фонды рассматриваются в качестве перспективных элементов национальной инновационной инфраструктуры. Успешное функционирование в Беларуси сети венчурных фондов предполагает наличие продуманной государственной поддержки ее создания и последующей деятельности. Государственная поддержка может быть достаточно эффективной и дальновидной, что позволит республике увеличить инвестиционные вложения в инновационные проекты, усилить темпы экономического роста и тем самым ускорить процесс интеграции в мировую инновационную систему.

#### Литература

1. Андрейченко, В. Потепление инновационного климата / В. Андрейченко // Наука и инновации. – 2008. – № 2. – С. 45–46.
2. Богдан, Н. Государственная поддержка инновационного развития / Н. Богдан, А. Гришанович // Наука и инновации. – 2008. – № 2. – С. 40–44.
3. Короткевич, А.И. Проблемы и перспективы создания организационно-экономического механизма развития венчурной деятельности в Республике Бела-

рус / А.И. Короткевич // Потребительская кооперация. – 2008. – № 1. – С. 33–39.

4. Мухоморова, О.А. Проблемы государственного регулирования инвестиционной и инновационной деятельности в Республике Беларусь / О.А. Мухоморова // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2007. – № 4. – С. 22–26.

5. Нехорошева, Л.Н. Организационно-экономический механизм венчурной деятельности: методология формирования и перспективы развития / Л.Н. Нехорошева // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 1. – С. 103–121.

6. Сидорский, С. Экономика роста: экономика Беларуси демонстрирует устойчивое инновационное развитие / С. Сидорский // Экономика Беларуси. – 2008. – № 1. – С. 6–13.

7. Степаненко, Д. Венчурная индустрия – важный компонент национальной инновационной инфраструктуры / Д. Степаненко // Директор. – 2008. – № 2. – С. 68–70.

**Материал поступил в  
редакцию 20.08.2010**

## **Привлечение частного иностранного капитала посредством делегированного управления в коммунальное водное хозяйство**

**Бахмат Андрей Борисович,**

*старший преподаватель кафедры «Экономика строительства»  
Белорусского национального технического университета (г. Минск)*

**Проведен анализ зарубежного опыта по применению частной делегированной формы управления в водопроводно-канализационном хозяйстве. Дана оценка воздействия ТНК на развитие коммунального водного хозяйства в постсоциалистических и развивающихся странах. Предложены мероприятия по реализации государственно-частного партнерства в секторе водоснабжения и канализации Беларуси.**

В настоящее время инфраструктура городского водоснабжения и канализации (ВиК) в странах СНГ находится в критическом состоянии (износ инженерных сетей водопровода достигает в среднем до 70 %), что ведет к неудовлетворительному качеству питьевой воды, перебоям в водоснабжении, нерациональному водопотреблению, высоким непроизводственным потерям воды (от 30 до 40 %). Кроме высокого износа систем ВиК, общими проблемами для водопроводно-канализационного хозяйства (ВКХ) стран СНГ являются недостаточное финансирование модернизации систем инженерной инфраструктуры, отсутствие уполномоченного государственного органа по тарифному регулированию. Во многом эти проблемы связаны с отсутствием экономического механизма управления коммунальным водным хозяйством в рыночных условиях, четкого разграничения прав и обязанностей между собственником инженерной инфраструктуры и эксплуатирующим объекты ВиК предприятием. Существующая система управления не стимулирует ни собственника (местный орган власти), ни администрацию предприятия ВКХ к поиску резервов снижения себестоимости воды и повышению эффективности эксплуатации систем ВиК. Реформирование системы управления народным хозяйством, рост дефицита государственного бюджета, отказ от либерализации цен в коммунальной сфере привели к негативным структурным изменениям в ВКХ и поставили перед необходимостью правительства республик бывшего СССР начать поиск альтернативных источников финансирования инфраструктурных проектов. Вследствие этого использование модели делегированного управления в коммунальном хозяйстве возникло как механизм обеспечения доступа к частному капиталу и инициативы бизнеса (технических разработок, управленческих знаний) с целью их применения в традиционных государственных секторах, естественных монополиях, при этом собственность на сооружения инфраструктуры остается у муниципалитета. В зависимости от того, кто является собственником инженерной инфраструктуры, кто несет расходы по строительству объектов ВиК, кто обеспечивает эксплуатацию сооружений, кто несет инвестиционный риск, а также от срока действия договора между государственным и частным сектором различают следующие формы делегированного управления (см. табл. 1). Основной чертой, отличающей частную делегированную модель управления от государственной (муниципальной) формы предоставления коммунальных услуг, является распределение рисков и вознаграждений при реализации инвестиционных проектов между заинтересованными сторонами.

**Таблица 1.** Характеристика основных форм частного делегированного управления коммунальным водным хозяйством [24, 28]

Параметры	Сервисное обслуживание инженерных сетей	Контракт на управление	Аренда	Концессия	BOOT от англ. Build-Own-Operate Transfer – строить – владеть – управлять – передавать в собственность
1. Собственник инженерной и инфраструктуры	Государство (муниципалитет)	Государство (муниципалитет)	Государство (муниципалитет)	Государство (муниципалитет)	Частная компания на момент строительства (обслуживания)
2. Эксплуатация и техническое обслуживание	Частная компания	Частная компания	Частная компания	Частная компания	Частная компания
3. Инвестиции в основной капитал (строительство и модернизация систем ВиК)	Государство (муниципалитет)	Государство (муниципалитет)	Государство (муниципалитет)	Частная компания	Частная компания
4. Инвестиции в оборотный капитал	Государство (муниципалитет)	Государство (муниципалитет)	Частная компания	Частная компания	Частная компания
5. Ответственность за финансовый и инвестиционный риск	Государство (муниципалитет)	Государство (муниципалитет)	Государство и частная компания	Частная компания	Частная компания
6. Строительный риск	Отсутствует	Отсутствует	Низкий	Средний	Высокий
7. Эксплуатационный риск	Низкий	Низкий	Средний	Высокий	Высокий
8. Потребность в органе регулирования тарифной политики	Нет	Низкая	Средняя	Высокая	Выше среднего
9. Организационная автономия оператора	Низкая	Низкая	Средняя	Высокая	Выше среднего
10. Тарифная политика	Тариф = эксплуатационные затраты + прибыль	Тариф = эксплуатационные затраты	Тариф = эксплуатационные затраты + арендные платежи + прибыль	Тариф = эксплуатационные затраты + «инвестиционная составляющая» + прибыль	Тариф = эксплуатационные затраты + инвестиционная составляющая + прибыль
11. Продолжительность контракта, лет	1–3	3–5	8–15	15–30	20–30

**Роль ТНК в коммунальном водном хозяйстве в постсоциалистических и развивающихся странах**

Основными достоинствами применения частной делегированной модели управления в коммунальном хозяйстве во Франции, Испании являются: возможность мэра при передаче прав на управление инфраструктурой выбрать предприятие водоснабжения из нескольких претендентов, при этом

сооружения и сети ВиК остаются в собственности муниципалитетов (однако, как показывает практика более чем в 80 % случаев, тендеры выигрывают старые концессионеры) [1]; адаптивность системы управления к внешним условиям, что стало причиной быстрого распространения «французской» модели управления в развивающихся странах. Реализация на практике делегированной модели управления в коммунальном водном хозяйстве по-

зволяет оптимизировать процесс проектирования, строительства и эксплуатации объектов ВиК; привлечь внебюджетные инвестиции; внедрить современные технические решения с целью повышения качества воды.

Во Франции интегрированные частные компании водоснабжения были созданы уже в XIX веке: в 1853 г. – Générale des Eaux/Vivendi Environment (в настоящее время Veolia Environment), а в 1880 г. – Societe Lyonnaise des Eaux (Ondeo). В 1933 г. была основана третья по величине компания Societe d'Aménagement Urbain et Rural (SAUR/Bouygues) [19, 33]. Холдинг Veolia Environment (Veolia Water – подразделение в структуре, занимающееся вопросами водоснабжения и водоотведения), оказывающий услуги ВиК более 132 млн человек в 60 странах мира, и компания Societe Lyonnaise des Eaux (входит с 1997 г. в структуру финансово-промышленной группы по энерго-, газо-, водоснабжению Suez Environnement), предоставляющая водные коммунальные услуги 112 млн человек во всем мире, занимают доминирующую позицию на мировом рынке водоснабжения [30, 33].

За счет масштаба от своей деятельности французские ТНК по коммунальному водному хозяйству получают контроль над значительной долей мирового рынка водоснабжения путем приобретения активов местных компаний для вывоза из стран значительной части капитала для финансирования других инвестиционных проектов, входящих в сферу влияния данных корпораций. Это достигается зачастую за счет экономически необоснованного повышения тарифов на ВиК с целью максимизации ТНК своей прибыли. Так, за период с 1994 по 1999 г. тариф на воду в г. Будапеште, где инженерная инфраструктура была передана в концессию компании Suez, поднялся более чем в 3 раза [23]. Компания-оператор Augas Argentinas, контролируемая французским холдингом Suez Environnement, заключила с муниципалитетом г. Буэнос-Айрес концессионное соглашение на управление системами ВиК, в результате с 1993 по 2002 г. средний тариф на воду для населения увеличился на 88,2 %. Впоследствии контракт был расторгнут из-за проводимой управляющей компанией непрозрачной тарифной политики [6, с. 93]. Сравнительный анализ ценовой политики организационно автономных от муниципалитета предприятий водоснабжения в г. Лодзь (Польша), г. Дебрецен (Венгрия) с аналогичными частными компаниями из этих стран в г. Гданьске (дочернее предприятие SAUR), г. Пеше (дочерняя компания ТНК Lyon-

naise des Eaux) показал, что средний тариф на воду в частных компаниях на 30–35 % выше, чем в муниципальных компаниях [23]. На Филиппинах в ряде городов местные операторы, управляющей компанией у которых являлась компания Biwater (Англия), подняли тариф на воду для промышленных предприятий на 400 %, что негативно сказалось на инвестиционном климате страны [26].

В ряде крупных городов (Познань, Лодзь и др.) стран с переходной экономикой международные компании по водоснабжению не получили надлежащей поддержки, и их предложения были отклонены, во многом это связано с неубедительно представленным к рассмотрению бизнес-планом развития инженерной инфраструктуры систем ВиК региона. Интересен опыт г. Дебрецена (Венгрия), где местный орган власти, отказав французскому холдингу Générale des Eaux и компании Eurowasser (филиал Lyonnaise des Eaux) на право аренды систем ВиК в данном административном округе, предоставил местному предприятию водоснабжения Debreceni Vizmu организационную и финансовую автономию. Муниципальное предприятие смогло привлечь кредиты венгерских банков и европейского инвестиционного банка, а также реализовать в полном объеме инвестиционную программу, при этом используя местное оборудование (трубы и т. д.), что позволило снизить общие капитальные затраты на 30 % по сравнению с планом развития, предлагаемым Eurowasser [26].

Французские ТНК коммунального водного хозяйства желают заключать контракты на аренду (концессию) систем ВиК в странах с переходной экономикой преимущественно только в крупных городах, где проживает население более 100 тысяч человек с высоким уровнем дохода (Москва, Будапешт, Бухарест, Гданьск, Марибор, Брно, Сегед и др.), и не стремятся в небольшие города, малообеспеченные регионы, в особенности в сельские населенные пункты. В начале 90-х г., кроме дефицита бюджетных средств на модернизацию систем ВиК, основной причиной в странах Центральной и Восточной Европы передачи от муниципалитета в делегированное управление ТНК инженерной инфраструктуры явился идеологический фактор (резкий переход от государственной системы управления коммунальным водным хозяйством к рыночной структуре через привлечение частного капитала).

В течение 90-х г. XX века французские ТНК по водоснабжению (которые вместе контролируют более 80 % международного рынка коммуналь-

ного водного хозяйства) совместно с другими международными компаниями (немецкий холдинг RWE, испанский концерн Aguas de Barcelona и др.) создали ряд консорциумов для осуществления «формальной» конкурентной борьбы с местными компаниями ВКХ в конкурсных торгах на управление инженерной инфраструктурой посредством концессий в развивающихся и постсоциалистических странах (Аргентина, Индонезия, Боливия, Венгрия, Чехия и др.) [4]. Как правило, инициатива о проведении тендера на передачу в частное делегированное управление инженерной инфраструктуры в развивающихся странах исходит от самих международных компаний, которые формируют в стране общественное мнение (особенно подвергаются влиянию представители городской администрации) о необходимости коренной реформы существующей системы управления коммунальным водным хозяйством. В результате ТНК коммунального водного хозяйства фактически сами разрабатывают тендерное предложение, и фактически в конкурсе по управлению системами ВиК участвует лишь их один проект, направленный в первую очередь не на удовлетворение социально-общественных функций в данном регионе, а на максимизацию прибыли иностранных инвесторов [10, с. 32].

Трудность регулирования деятельности ТНК со стороны государства в области управления ВКХ ведет к тому, что муниципалитеты в ряде стран Южной и Латинской Америки не спешат делегировать общественные полномочия на поставку воды частным компаниям. Реструктуризация производственной деятельности в середине 90-х годов муниципальных предприятий по водоснабжению SANAA (Гондурас), SABESP (Бразилия) является положительным примером того, что без воздействия ТНК возможно, используя кредитные средства и собственные ресурсы, за счет грамотной тарифной политики снизить непроизводственные потери воды, обеспечить 24-часовую поставку воды в регионе, значительно увеличить диапазон обслуживания населения [25].

Главным достоинством концессионных соглашений по управлению системами ВиК является возможность осуществлять внебюджетные инвестиции в модернизацию основных средств инженерной инфраструктуры путем сбора платежей с потребителей, выпуска и реализации акций на фондовых биржах, привлечения кредитных ресурсов коммерческих банков. На водном коммунальном рынке готовых решений «под

ключ» (проектирование, строительство сооружений, производство оборудования, эксплуатация инфраструктуры, клиентское обслуживание), в котором доминируют частные холдинги из Франции и Англии, крупных конкурентов со стороны государственных (муниципальных) предприятий пока нет. Аккумуляция крупных капиталовложений позволяет международным компаниям внедрять в производственный процесс эффективные технологии очистки сточных вод, энерго- и ресурсосберегающее оборудование и т. д. Реализация инвестиционных проектов французскими и английскими ТНК в ряде крупных городов Мексики, Колумбии позволила улучшить качество поставляемой воды, увеличить численность населения, подключенного к централизованным системам ВиК, снизить перебои с водой, построить очистные сооружения. Во многом это объясняется хроническим дефицитом финансирования развития коммунальной инфраструктуры на протяжении многих лет правительством данных стран (так, из-за ветхости сетей водопровода утечки воды составляли от 30 до 40 % от объема забранной воды) [22].

С другой стороны, отрицательными результатами приватизации и концессии систем ВиК в развивающихся странах стали: рост тарифов для населения от 35 % в ЮАР до 200 % и более в Аргентине, Боливии (при этом зачастую рост тарифов не приводил к существенной модернизации систем ВиК и повышению качества предоставляемых услуг); повышение загрязнения окружающей среды; коррупция (так, существует сговор между ведущими ТНК и муниципалитетом при проведении конкурсных торгов); невыполнение заявленных объемов в инвестиционных программах; сокращение персонала на местных предприятиях ВКХ [4, 7, 12].

В ряде стран Южной Америки (Уругвай, Перу) муниципалитеты вместо заключения концессионных соглашений с иностранными ТНК предпочитают изыскивать финансовые средства на модернизацию систем ВиК посредством получения долгосрочных кредитов у Всемирного банка. Однако зачастую именно международные финансовые институты особенно активны в продвижении приватизации (концессии) систем ВиК в развивающихся странах, т. к., по их мнению, это единственный возможный способ привлечь частный капитал в развитие инженерной инфраструктуры. Так, основным условием предоставления кредита на модернизацию систем ВиК в румынском городе Тимишоара со стороны международных финансовых институтов было

предоставление муниципалитетом права на управление инженерной инфраструктурой иностранному оператору. В отсутствие других предложений концессия была заключена с холдингом Suez Environnement сроком на 25 лет [27].

Определенный интерес представляет опыт Китая по привлечению иностранного капитала в инфраструктурные проекты ВиК, обеспечению гарантий при реализации капиталоемких проектов. Правительством Китая были разработаны мероприятия по регулированию доходности иностранных ТНК, по уменьшению рисков (особенно валютных) через правительственные гарантии и налоговые льготы при реализации проектов, которые находились в компетенции частных инвесторов. Так, если компании, осуществляющие инвестирование в инфраструктурные проекты, сталкиваются со значительными убытками, вызванными корректировкой политики китайского правительства в области налогового законодательства, им разрешается продлить срок концессионного соглашения либо экономически обоснованно повысить тарифы на оказываемые населению услуги. Инвестору предоставлено право конвертировать доход от проекта, полученный в юанях, в доллары США с целью оплаты проектных расходов, обслуживания долга и прибыли на капитал в течение срока действия концессионного соглашения [17].

Для реализации программы по строительству очистных сооружений в КНР за период с 2006 по 2010 г. необходимо привлечь около 10 млрд долл. США со стороны частных компаний. Правительство Китая создало условия для внедрения модели делегированного управления (около 60 % контрактов приходится на модель BOT от англ. Build-Operate-Transfer – строить – управлять – передавать) в секторе ВКХ.

В настоящее время в Китае с участием американских, французских ТНК и местных финансово-строительных холдингов реализуется ряд проектов (г. Пекин, Шанхай, Гуанчжоу и др.) по строительству и эксплуатации очистных сооружений в рамках модели BOT, при которой инвестор осуществляет строительство и эксплуатацию сооружения в течение оговоренного срока, после чего объект передается государству [5, 25]. Иностранцы привлекаются под конкретные инфраструктурные проекты, контроль за реализацией которых находится под особым вниманием со стороны государственных органов управления и управляющих проектами (технических и финансовых консультантов), имеющих международный сертификат профес-

сионала по управлению инвестиционными проектами (Project Management Professional). Кроме этого, значительный объем финансовых средств со стороны государства направляется в проекты, связанные с развитием рынка водных технологий (адаптация зарубежных аналогов), которые в скором будущем могут стать значительной составляющей в экспортной выручке Китая, а также в научные разработки в области ВКХ.

Международным общественным движением по противодействию коррупции «Трансперенси Интернешнл» был представлен доклад о масштабах коррупции в водохозяйственном секторе за 2008 г., в котором было отмечено, что отрасль ВКХ является одним из крупнейших получателей мировых грантов от международных финансовых институтов. Авторы данного доклада констатируют, что передача управления муниципальными системами ВиК международным ТНК привела к тому, что беднейшие семьи в городах Джакарте, Лиме, или Маниле были вынуждены платить за воду на 25 % больше, чем жители Нью-Йорка, Лондона [6, 12].

Из-за коррупции, которая проявляется и при создании технико-экономического обоснования развития ВКХ, и при проведении тендера, и при эксплуатации инженерных сооружений, стоимость подключения домов к системам ВиК возрастает в среднем на 30 % [6]. При этом необходимо отметить, что рост цены на воду и услуги канализации автоматически не ведет к повышению эффективности деятельности местных предприятий водоснабжения, находящихся под управлением ТНК. Так, в г. Джакарте, несмотря на то, что управлением системами ВиК занимались дочерние предприятия международных компаний Suez и Thames Water, уровень потерь воды в столице Индонезии составлял около 50 % от объема забора, а подключение населения к централизованным сетям ВиК осуществлялось низкими темпами [7, с. 103].

В связи с этим во многих странах с середины 90-х гг. начался процесс деприватизации, т. е. передача частными компаниями, которые понесли убытки (во многом это было предопределено некомпетентной оценкой уровня платежеспособности населения, что привело к значительному завышению размера тарифов) при оказании ВиК, права на управление объектами инженерной инфраструктуры обратно муниципалитету. С 1990 по 2005 г. около 80 % соглашений о концессии и договоров аренды в африканских странах южнее Сахары были расторгнуты (Мали, Гамбия) [7, с. 102].

Анализ, проведенный Научно-исследовательским институтом социального развития Организации Объединенных Наций, показал, что с 2002 г. ТНК по водоснабжению начали покидать коммунальный рынок некоторых стран Азии и Латинской Америки после ряда финансовых кризисов, прихода к власти правительств, отрицательно относящихся к приватизации стратегически важных отраслей народного хозяйства, природных катаклизмов (засуха и т. д.) (так, если в 2004 г. зона обслуживания международных ТНК составляла около 349 млн человек, то в 2006 г. – уже 296 млн человек) [31].

### Опыт стран СНГ и Балтии по привлечению иностранных инвестиций в ВКХ

В последнее время сложился стереотип, в соответствии с которым утверждается, что государство (муниципалитет) является заведомо неэффективным собственником коммунального имущества. По мнению представителей крупных российских инвестиционных, консалтинговых компаний, аналитических фирм, а также ряда научных работников, привлечение крупных частных инвестиций в реконструкцию и развитие систем ВиК в странах СНГ возможно лишь при адаптации «французской» модели делегированного управления коммунальным водным хозяйством [2, 8, 9, 11, 14, 15, 19, 21]. Ее сущность состоит в передаче со стороны муниципалитета на договорной основе прав на управление инженерной инфраструктурой частной компании с целью выполнения ею общественных услуг на определенный срок. При этом муниципальные предприятия преобразуются в общества с ограниченной ответственностью или акционерные общества.

В некоторой степени апробация «французской» модели управления коммунальным водным хозяйством произошла в Эстонии. Так, в 2001 г. контрольный пакет акций в размере 50,4 % предприятия «Таллин Уотер» (которое оказывает услуги 95 % населения всей территории страны) был выкуплен у местного органа власти британской компанией «Интернэшнл Уотер» и совместным предприятием «Юнайтед Ютилитиз Эстония». В результате уменьшения норм водопотребления населением с 200 до 90 л/сутки при реализации инвестиционного проекта, направленного на реконструкцию существующих систем водоснабжения, английские инвесторы столкнулись с проблемой возврата собственных средств. Инвесторы были вынуждены увеличить тариф на воду на 15 % ежегодно, снизить числен-

ность персонала на 30 %, чтобы покрыть эксплуатационные издержки и капитальные затраты на финансирование объектов коммунальной инфраструктуры.

Аналогичная ситуация с повышением тарифов на воду наблюдалась на предприятиях «Рига Уотер», «Шяуляй Уотер» [13, 30]. Проведенный анализ зарубежного опыта по привлечению инвестиций со стороны ТНК на основе концессии (аренды) в модернизацию систем ВиК в странах СНГ не дает однозначной положительной оценки преимуществ государственно-частного партнерства в ВКХ. Так, например, в Киргизии отказались от услуг французских ТНК по водоснабжению из-за предполагаемого повышения уровня тарифов. В то же время французская компания Veolia Water (входит в структуру холдинга Veolia Environment) купила 49 % акций ООО «Евразийское водное партнерство» (управляющая компания по водоснабжению в г. Ростов-на-Дону, г. Сочи и др.); оказывает инжиниринговые и консалтинговые услуги в Санкт-Петербурге и др. городах. В перспективе данного французского холдинга – приобретение блокпакета ОАО «Российские коммунальные системы» (25 % плюс одна акция) у РАО «ЕЭС России» [16]. Стоит отметить, что в Париже оказание услуг водоснабжения входит в компетенцию АО «О де Пари» (одним из соучредителей которой являлась компания Veolia Water). В 2009 г. истекает контракт с данным оператором, и муниципалитет не спешит переоформить концессионное соглашение, заключенное в 1985 г. Во многом это связано с непрозрачностью установления тарифов на воду, невыполнением в полном объеме утвержденной инвестиционной программы [21, с. 449].

Кроме рынка коммунальных услуг Российской Федерации в сфере интересов французских ТНК – крупные промышленные города и столицы ряда стран СНГ, т. к. преимущественно здесь население обладает высоким уровнем доходов и сможет покрыть все затраты инвестора через тариф. В частности, холдинг SAUR с 2004 г. заключил контракт при содействии Всемирного банка в Армении на доверительное управление ЗАО «Армводоканал» (данное предприятие ВКХ оказывает услуги ВиК в 47 городах). С 2006 г. на условиях аренды сроком на 10 лет инженерная инфраструктура г. Еревана была передана французской компании Veolia Environment [3, с. 414]. В Украине, в г. Харькове, ведутся переговоры относительно заключения договора аренды систем ВиК сроком на 50 лет с французской компанией Veolia Water. Перед потенциальной управляю-

щей компанией муниципалитет выставил условия: обновить системы ВиК и снизить себестоимость поставляемой воды на 10 %. Однако ряд специалистов смотрят на приход иностранной компании на украинский рынок без энтузиазма, считая, что это приведет к росту тарифов на водопользование минимум в 1,8 раза [20, с. 17]. Тенденция создания совместных предприятий на управление муниципальной инфраструктурой в ряде крупных городов стран СНГ совместно с французскими ТНК обусловлена расторжением с ними контрактов в ряде развивающихся стран Латинской Америки, Азии.

### **Основные направления по апробации частной делегированной модели управления водоснабжением и водоотведением в Беларуси**

Первым шагом для привлечения частных иностранных инвестиций (прихода зарубежной управляющей компании) в Республику Беларусь является преобразование унитарного предприятия ВКХ в автономную коммерческую организацию путем акционирования, несущую финансовую и техническую ответственность за эксплуатацию и стратегическое развитие систем ВиК. Изменение унитарным предприятием организационно-правой формы на акционерную позволит добиться сокращения себестоимости воды путем совершенствования финансовой и производственной деятельности за счет повышения организационно-управленческой самостоятельности данного предприятия при принятии стратегических решений. Оценка зарубежного опыта привлечения иностранных операторов к управлению коммунальной инфраструктурой свидетельствует, что создание эффективного государственно-частного партнерства в Беларуси в ближайшее время возможно лишь при выполнении ряда условий, в числе которых:

– разработка нормативно-правовых актов, касающихся правовых вопросов взаимоотношения между собственником инженерной инфраструктуры и частной компанией. Как показывает анализ российского и украинского опыта, инвесторы не уверены в возврате собственных средств за период управления инженерной инфраструктурой из-за существующей тарифной политики, наличия перекрестного субсидирования, что затрудняет долгосрочное (на 20–30 лет) инвестиционное планирование;

– осуществление пилотных проектов формирования государственно-частного партнерства (заключения контракта на управление) с частной

управляющей компанией. За счет средств местного бюджета осуществляется модернизация инженерной инфраструктуры, передаваемой в эксплуатацию частной компании, которая в свою очередь осуществляет инвестиции в оборудование, а возмещение своих затрат получает за счет включения «инвестиционной составляющей» в тариф. По результатам реализации контрактов на управление местный орган власти оценит работу предприятия-оператора по достигнутым целевым показателям и примет решение относительно заключения с ним долгосрочного контракта (концессии) и установления долгосрочных тарифных соглашений;

– включение экономически обоснованной «инвестиционной составляющей» в тариф, что даст возможность окупить инвестиции в строительство, реконструкцию объектов ВиК. Местный орган власти должен устанавливать самостоятельно размер тарифа с учетом предоставленного ему управляющей компанией (оператором) на рассмотрение бизнес-плана развития предприятия ВКХ и инженерной инфраструктуры с ежегодной индексацией отдельных статей расходов в соответствии с отраслевой инфляцией;

– создание государственного органа по коммунальному водному хозяйству, в компетенцию которого входили бы: сравнительный анализ эффективности деятельности предприятий ВКХ по набору принятых целевых показателей; экспертиза и утверждение тарифов, установленных местным органом власти с учетом бизнес-плана развития ВКХ, предоставленного управляющей (эксплуатирующей) инженерные сети компанией;

– переход на 100-процентный уровень оплаты за воду и услуги канализации населением. Однако реализовывать это надо постепенно, при условии опережающих темпов роста доходов граждан в реальном выражении по отношению к росту цен на услуги ВиК. В Республике Беларусь тариф для населения на воду составляет порядка 45 % от фактической себестоимости.

### **Литература**

1. Антонов, Н.В. Делегированное управление как форма функционирования коммунального хозяйства / Н.В. Антонов // Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ). – 2001. – № 5. – С. 9–11.
2. Баженов, А. Частное управление системами водоснабжения / А. Баженов // Коммунальный комплекс России. – 2005. – № 10. – С. 42–47.
3. Григорян, В.М. Некоторые вопросы управления водохозяйственными системами Республики Армения и опыт реализации инвестиционных программ / В.М. Григорян, А.В. Симонян, О.В. Токмаджян //

Сб. докладов Междунар. конгресса «ЭТЭВК-2007». (г. Ялта, 22–26 мая 2007 г.). – С. 412–417.

4. Комаров, И.К. Концессии на водных ресурсах / И.К. Комаров // Обозреватель – Observer.200. – 2003. – № 5 (160) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.rau.su/observer/N5\\_2003/5\\_11.htm](http://www.rau.su/observer/N5_2003/5_11.htm). – Дата доступа: 20.01.2009.

5. Комаров, И.К. Приватизация водных услуг: благо или бедствие / И.К. Комаров, М.Я. Лемешев, А.А. Максимов, Б.С. Маслов // Использование и охрана природных ресурсов России. – 2008. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.priroda.ru/reviews/detail.php?ID=8720>. – Дата доступа: 10.01.2009.

6. Коррупция в водном хозяйстве угрожает жизням миллиардов людей // Общество | Лента новостей «РИА Новости». – 25.06.2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rian.ru/society/20080625/112118293.html>. – Дата доступа: 15.12.2009.

7. Котов, Д.А. Зарубежный опыт реформирования водного коммунального хозяйства / Д.А. Котов // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. – 2008. – № 11. – С. 90–104.

8. Кочегаров, А.Д. Изменение организационно-правовых условий функционирования предприятий ЖКХ / А.Д. Кочегаров // Водоснабжение и санитарная техника. – 2005. – № 6 – С. 2–6.

9. Кулик, П.А. Оценка возможности использования зарубежного опыта концессий в развитии системы водоснабжения России: автореф. дис. канд. экон. наук, 08.00.05, 08.00.14 / Всероссийская академия внешней торговли. – Москва, 2002.

10. Кулик, П.А. Международное сотрудничество в области жилищно-коммунального хозяйства / П.А. Кулик // Внешнеэкономический бюллетень. – 2001. – № 11. – С. 31–38.

11. Куханович, А.И. Зарубежные инвестиции в системы горводоканалов / А.И. Куханович // Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ). – 2000. – № 6. – С. 2–5.

12. Результаты приватизации воды в мире. Под музыку «Вивенди» // Монд дипломатик [Электронный ресурс]. – Май 2002 – Режим доступа: [http://ru.mondediplo.com/rubrique.php?id\\_rubrique=58](http://ru.mondediplo.com/rubrique.php?id_rubrique=58). – Дата доступа: 20.02.2009.

13. Реконструкция водоканалов Балтийских стран: информация для размышления // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. – 2002. – Ч. 1. – № 9. – С. 56–57.

14. Салама, Ю.М. Программа реформирования ЖКХ и переход на рыночные отношения / Ю.М. Салама // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. – 2004. – Ч. 1. – № 3. – С. 65–70.

15. Светланова, М. Что же это такое – частно-государственное партнерство? / М. Светланова // Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ). – 2005. – № 9. – С. 7–8.

16. Слияния и поглощения - Новости - Француз-

ская Veolia Water готова побороться на аукционе за блокпакет акций ОАО «Российские коммунальные системы» [Электронный ресурс]. – 25.03.2008 – Режим доступа: <http://www.ma-journal.ru/news/45480/>. – Дата доступа: 15.12.2009.

17. Сурков, В.В. – Гарантии и риски частных инвестиций в проекты строительства инфраструктуры: опыт Китая / В.В. Сурков // Экономика строительства. – 2003. – № 5. – С. 49–63.

18. Французский опыт на службе водному хозяйству. – Париж: Министерство жилищного хозяйства, инфраструктуры и транспорта, Министерство земледелия и окружающей среды, 1998. – 25 с.

19. Чернышов, Л.Н. Экономика городского хозяйства / Л.Н. Чернышов. – М.: 1999. – 328 с.

20. Цыбко, О. Концессия водоканалов / О. Цыбко // Коммунальное хозяйство. – 2007. – № 1. – С. 17.

21. Храменков, С.В. Участие частного капитала при реформировании ЖКХ: возможности, проблемы, перспективы / С.В. Храменков, Т.Н. Савченко, Н.А. Шапошникова // Московское государственное унитарное предприятие. Сб. статей и публикаций Московского водоканала. – М., 2008. – 464 с.

22. Alexander Orwin Privatization of Water and Wastewater Utilities: An International Survey [Electronic resource]. – August 1999. – Mode of access: [www.environmentprobe.org/EnviroProbe/pubs/ev542.html/](http://www.environmentprobe.org/EnviroProbe/pubs/ev542.html/). – Date of access: 25.11.2008.

23. David Hall, Emanuele Lobina. Water and privatisation in central and eastern Europe [Electronic resource]. – 1999. – Mode of access: [tp://www.psiu.org/reports/9909b-W-CEE.doc](http://www.psiu.org/reports/9909b-W-CEE.doc). – Date of access: 30.11.2008.

24. David Haarmeyer, Ashoka Mody. Tapping the Private Sector: Approaches to Managing Risk in Water and Sanitation [Electronic resource]. – Mode of access: [www.partnershipsforwater.net/psp/tc/TC\\_Tools/077F\\_Tapping%20private%20sector.pdf](http://www.partnershipsforwater.net/psp/tc/TC_Tools/077F_Tapping%20private%20sector.pdf). – Date of access: 20.12.2008.

25. Fu Tao, Zhong Lijin. BOT Applied in Chinese Wastewater Sector [Electronic resource]. – August 2005. – Mode of access: [www.adb.org/Documents/Events/2005/Sanitation-Wastewater-Management/paper-fu-zhong.pdf](http://www.adb.org/Documents/Events/2005/Sanitation-Wastewater-Management/paper-fu-zhong.pdf). – Date of access: 30.11.2008.

26. Emanuele Lobina, David Hall. Public Sector Alternatives To Water Supply And Sewerage Privatisation: Case Studies. // IX Stockholm Water Symposium [Electronic resource]. – August 1999. – Mode of access: [www.psiu.org/reports/9908--W-U-Pubalt.doc](http://www.psiu.org/reports/9908--W-U-Pubalt.doc). – Date of access: 25.10.2008.

27. Emanuele Lobina. – Water privatisation and restructuring – in Central and Eastern Europe [Electronic resource]. – 2001. – Mode of access: [www.psiu.org/reports/2001-11-W-CEE.doc](http://www.psiu.org/reports/2001-11-W-CEE.doc). – Date of access: 30.10.2008.

28. Jan G. Janssens, Philippe Marin. Public-Private Partnerships in Irrigation Lessons from WSS and Perspectives for LDCs // World Bank Institute [Electronic resource]. – Tarbes, France, May 9 – 13, 2005. – Mode of access: <http://files.inpim.org/ESem/WSS.ppt>. – Date of ac-

cess: 06.03.2008.

29. Long-term strategic decisions in 13 countries and 29 cities / Brendan Martin [Electronic resource]. – 31 January 2005. – Mode of access: [www.watertime.net/docs/WP3/D45\\_City\\_in\\_Time.doc](http://www.watertime.net/docs/WP3/D45_City_in_Time.doc). – Date of access: 20.05.2007.

30. Lyonnaise des Eaux est une filiale de SUEZ ENVIRONNEMENT [Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.lyonnaise-des-eaux.fr/distribution-eau-3.html>. – Date of access: 09.01.2009.

31. Social Policies and Water Sector Reform // Markets, Business and Regulation. Programme Paper Number 3 September 2007 Prasad N., «Privatization Results: Private Sector Participation in Water Services After 15 Years»

[Electronic resource]. – UNRISD, 2007. – Mode of access: [www.unrisd.org/unrisd/website/document.nsf/462fc27bd1fce00880256b4a0060d2af/.../\\$FILE/Prasad-paper...](http://www.unrisd.org/unrisd/website/document.nsf/462fc27bd1fce00880256b4a0060d2af/.../$FILE/Prasad-paper...) – Date of access: 20.12.2008.

32. Wackerbauer J. Regulation and privatisation of public water supply and corresponding competitive effects [Electronic resource]. – 2004. – Mode of access: [www.infraday.tublin.de/.../wackerbauer%20\\_%20Regulation%20and%20Privatization%20of%20Public%20water.pdf](http://www.infraday.tublin.de/.../wackerbauer%20_%20Regulation%20and%20Privatization%20of%20Public%20water.pdf). – Date of access: 07.01.2008.

33. Water [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.veoliaenvironnement.com/en/group/activities/water-management.aspx>. – Date of access: 08.01.2009.

## **Экономическое возвышение КНР: причины и следствия**

**Витковский Святослав Мечиславович,**

*аспирант кафедры международных отношений  
Белорусского государственного университета (г. Минск)*

В статье рассматриваются основные причины «китайского чуда», ставшего одним из наиболее ярких экономических феноменов последней трети XX и начала XXI вв. Стремясь показать китайские реформы как преемственный процесс, автор попытался провести параллели между ними и более ранними экономическими экспериментами, имевшими место в начальный период существования Китайской Народной Республики. Кроме того, в статье проанализированы важнейшие достижения и противоречия, явившиеся следствием политики реформ и оказывающие сегодня определяющее влияние на процесс выработки дальнейшей стратегии экономических преобразований в Поднебесной.

В последней трети прошлого столетия Китай приступил к активным внутренним преобразованиям, став родиной очередного, пожалуй, самого яркого в XX веке «экономического чуда». Выдвинутая после смерти Мао Цзэдуна стратегия реформирования национальной экономики позволила Китаю за весьма непродолжительное время превратиться в одного из экономических тяжеловесов, а также стать претендентом на статус сверхдержавы. Без анализа этого сложного явления невозможно понимание нынешней ситуации на мировой политической арене и в глобальной экономике, поскольку она во многом зависит от влияния «китайского фактора».

Исходя из вышесказанного, цель данной статьи можно сформулировать следующим образом: охарактеризовать основные причины и важнейшие последствия китайского «экономического чуда».

Поскольку рассматриваемая тема является одной из наиболее обсуждаемых на страницах научных изданий и монографий, даже поверхностный обзор соответствующей литературы представляется весьма затруднительным. Поэтому укажем лишь самые яркие, по субъективному мнению автора, публикации последних лет, затрагивающие темы, созвучные нашему исследованию. Среди американских исследователей хотелось бы выделить Дж. Делюри [14], Дж. Као [8], Дж. Ная [18] и Дж. Стиглица [21, 22]. Среди российских ученых упомянем Я. Бергера [1, 2], В. Гельбраса [4, 5], Н. Рогожину [11] и Н. Симонию [12]. Также отметим известного китайского экономиста Дз. Ву [23] и белорусского автора М. Образова [9].

По замечанию китайского экономиста Дз. Ву, принимавшего участие в подготовке китайских реформ, постижение их побудительных мотивов и внутренней механики – весьма непростая задача даже для тех, кто участвовал в разработке соответствующих мероприятий [23, р. 14]. Как это ни парадоксально, истоки великих китайских реформ можно найти в 1940-х годах, когда усилиями лидеров Коммунистической партии Китая создавался теоретический базис будущей китайской экономики. Так, в 1940 г. было опубликовано эссе Мао Цзэдуна «О новой демократии», в котором излагались взгляды автора на экономику будущего социалистического Китая. Предполагалось, что в Поднебесной будут сосуществовать частная и государственная собственность. В последующем же эти весьма рациональные положения были дополнены в докладе Мао, представленном на одной из партийных конференций в середине 1940-х годов. В нем лидер китайских коммунистов указал на необходимость предоставления рыночным отношениям некоего «адекватного пространства для развития». Обосновывался данный тезис тем, что контролируемое развитие капиталистических форм хозяйствования способно ограничить влияние иностранных империалистов и покончить с феодальными пережитками в китайском обществе [23, р. 31].

Уже осенью 1949 г. в недавно созданной КНР началась аграрная реформа, которая, по замыслу властей, должна была подготовить почву для будущих великих преобразований. В этот период руководители КНР по-прежнему декларировали верность принципам «новой демократии». Однако постепенно с укреплением политических позиций коммунистов и затуханием вооруженного конфликта на Корейском полуострове тон их высказываний менялся. Так, осенью 1952 г. Мао заявил, что Китаю стоит немедленно приступить к строительству социализма. Несколько позже капиталистическое производство и буржуазия были объявлены главными врагами КНР, подлежащими уничтожению. Наконец, летом 1953 г. Мао заявил о начале «переходного периода», который, как планировалось, завершится становлением в КНР социалистической системы [24, р. 33]. К 1956 г. частная собственность в Поднебесной была фактически ликвидирована, правительство же взяло курс на копирование советской хозяйственной системы со всеми присущими ей административными чертами. В последующем данный курс лишь ужесточался по мере того, как коммунистический режим становился все более одиозным и зависящим от личных политических и экономических воззрений Великого Кормчего.

Все сказанное доказывает: несмотря на распространенное представление о китайском «экономическом чуде» 80–90-х гг. прошлого столетия как следствии фактического разрыва с маоистским прошлым, это не совсем так. Идея о «социализме с китайской спецификой», ставшая краеугольным камнем всей политики реформ, явилась логическим продолжением концептуальных положений «новой демократии». К сожалению, в середине XX столетия у властей КНР не хватило политической воли для претворения собственных идей в жизнь, и вполне разумные теоретические выкладки того же Мао Цзэдуна не стали реальностью. Лишь после смерти Великого Кормчего китайское общество вернулось к идее смешанной экономики и, сумев воплотить ее в жизнь, стало начинателем нового «экономического чуда».

Далее отметим: большое значение в современных синологических исследованиях придается вопросу о причинах «китайского бума». На этот счет высказано множество суждений. По нашему же мнению, ответ на вопрос о том, почему реформы стали возможны лишь на рубеже 1970–1980-х гг., носит синтетический характер. По верному замечанию американского исследователя

Дж. Делюри, «китайское чудо» явилось итогом поистине уникального стечения благоприятных обстоятельств. С исторической точки зрения китайское общество сумело успешно реформироваться потому, что было слишком утомлено затяжными социально-экономическими экспериментами Мао, его неустанными попытками преобразить Китай революционными методами, которые требовали огромных финансовых и людских затрат, но совершенно не улучшали жизнь простых людей. Заслуга же Дэн Сяопина состояла прежде всего в том, что он ясно осознал эту ситуацию и выдвинул идею поступательного развития при сохранении общественной стабильности, которой так не хватало в годы правления Мао. Не стоит также забывать о том, что в 1949–1976 гг. китайские коммунисты предельно жесткими методами ликвидировали все пережитки феодальной эпохи, без чего реформы также не могли бы состояться. С позиций социальной психологии, «китайское чудо» стало следствием весьма лояльного отношения жителей Поднебесной к неудачам в бизнесе, что позволило людям не опасаться общественного порицания и более продуктивно использовать свою предпринимательскую энергию. С демографической точки зрения бум стал возможен благодаря изменению состава экономически активного населения: на рынок труда допустили женщин, которые сыграли важнейшую роль в становлении множества новых производственных предприятий [14].

Наконец, сама мировая экономика создавала благоприятные условия для реформ. В западных странах все более актуальной становилась проблема удешевления производства массовых товаров ввиду повышения стоимости труда. В дополнение к этому возросла активность борцов за сохранение окружающей среды, что также подталкивало власти западных держав искать возможности для переноса наиболее опасных с экологической точки зрения предприятий в другие регионы мира. КНР с присущими ей переизбытком рабочих рук и культом семьи, который мог стать прочной основой для развития малого и среднего бизнеса, выразила готовность помочь развитым странам избавиться от проблемных производств. Для этого были созданы и благоприятные инвестиционные условия, и, что даже важнее, ввиду низкой экологической культуры большей части населения КНР не обратила должного внимания на те неизбежные риски для окружающей среды, которые несла с собой политика «открытых дверей». Все это дало удивительные экономические результаты, но породило

ло множество сложнейших проблем, от решения которых во многом зависит будущее Китая как великой державы [8, 16, 21, 22].

В частности, агрессивная сельскохозяйственная политика, допуская активное строительство ирригационных объектов, уничтожение пескозакрепляющих растений и чрезмерный выпас скота, привела к тому, что около трети территории Поднебесной находится под угрозой опустынивания. Вследствие же чрезмерного удобрения почв Китай столкнулся с проблемой истощения пахотных земель: около 37 % территории страны находится под воздействием данного процесса, а слой почвы, пригодной для выращивания культурных растений, ежегодно уменьшается на 5 млрд т. Неправильное орошение привело к тому, что от 10 до 20 % орошаемых земель подвержено засолению. Все это не только снижает сельскохозяйственный потенциал страны, но также способствует стихийным бедствиям, таким как селевые потоки и оползни [10, с. 156–157].

Столь же драматичные последствия вызвала промышленная политика Пекина. Как известно, более половины китайских электростанций работают на угле. Этим объясняется тот факт, что КНР удерживает одно из первых мест в мире по количеству вредных выбросов в атмосферу. По некоторым данным, вследствие сжигания твердых видов топлива в атмосферу ежегодно выбрасывается более 20 млн т диоксида серы. Помимо этого, «экологический нигилизм» привел к тому, что более 260 городов Поднебесной страдают сегодня не только от недостатка чистого воздуха, но также от кислотных дождей. По вине КНР истощается озоновый слой, т. к. на протяжении двух последних десятилетий она оставалась одним из крупнейших потребителей хлорфторуглеродов. Бурное развитие приморских районов Китая породило проблему загрязнения прибрежных вод. Ежегодно в морские воды выбрасывается более 200 млрд куб. м сточных вод, которые не подвергаются даже элементарной очистке. Примерно так же складывается ситуация вокруг основных речных систем Поднебесной. Хуанхэ считается одной из самых загрязненных рек на планете. Не многим лучше выглядит состояние Янцзы и более мелких речных систем. Наконец, по причине стремительного роста китайской промышленности в стране обострилась нехватка пресной воды. Накладываясь на отсутствие развитой системы водоснабжения и очистки, это ведет к тому, что все большее число граждан КНР не имеют доступа к качественной питьевой воде [10, с. 157–159].

Из всего сказанного выше можно сделать неутешительный вывод: если в будущем Китай не изменит свое отношение к экологической проблематике, то не сумеет сохранить высокие темпы роста, которые присущи ему сегодня. Разумеется, власти осознают это, иначе вопросы, связанные с охраной окружающей среды, не занимали бы центрального места в повестке дня XVI и XVII съездов Коммунистической партии Китая, прошедших в 2002 и 2007 гг. соответственно. Были одобрены различные амбициозные программы и озвучены громкие экологические инициативы. В числе последних особого внимания заслуживает «неоиндустриализация», которая, по заявлениям китайских теоретиков, будет представлять собой промышленный рост, основанный на предельно бережном отношении к окружающей среде [11, с. 85]. Стоит упомянуть о программе «Управление энергетическим спросом», призванной гармонизировать ситуацию на энергетическом рынке Китая. Некоторые надежды вызывает также стремление правительства привлечь дополнительные инвестиции в «зеленый» сегмент бизнеса. Подобная политика приносит свои плоды: более 10 % мировых инвестиций в производство возобновляемой энергии приходится на Китай. Страна заняла одно из ведущих мест в мире по производству фотоэлектрических элементов для солнечных батарей. Немалые средства были также привлечены для создания новых экологически ответственных предприятий, которые в числе прочего используют рециклинг (повторное применение отработанных материалов). Развивается производство органических удобрений и экологически ответственное сельское хозяйство. В последнее время получили распространение и особые соглашения между властями и коммерческими предприятиями, суть которых состоит в том, чтобы «обменивать» льготы со стороны государства на экологическую ответственность бизнеса [11, с. 85–88].

Несмотря на это, всем экологическим начинаниям КНР не хватает комплексности. Без этого говорить о скором решении существующих проблем не приходится, т. к. суммарное негативное воздействие на окружающую среду значительно превышает эффект от принимаемых мер. От того, сумеют ли власти превратить разрозненные экологические мероприятия в составную часть государственной политики и один из важнейших компонентов китайской модели развития, зависит будущее «китайского чуда».

Оборотной стороной последнего стал и целый комплекс социальных проблем. Как отмечает российский эксперт Я. Бергер, с течением времени китайское общество стало одним из самых контрастных: рост экономики сопровождался быстрым социальным расслоением. Так, доходы 10 % богатейших китайцев превышают заработка 10 % беднейших в восемь раз, а 20 % семей владеют 60–80 % всех сбережений в стране. Деревня отстает от города все сильнее. В 1997–2003 гг. доходы крестьян возросли на 4 %, а у горожан – на 8 %. В общем с учетом всех привилегий горожане зарабатывают в шесть раз больше, чем крестьяне. Столь ужасающего разрыва не знает ни одна страна мира.

Не менее драматично складывается ситуация и в сфере социального обеспечения. В сельской местности практически отсутствует социальное страхование (в городе же лишь половина населения может рассчитывать на пенсионные выплаты, и то со значительными задержками). Провинциальные районы страдают от чрезвычайно низкого уровня школьного образования, притом многие дети вообще не учатся в школе. Отдаленные районы Поднебесной не располагают эффективной системой здравоохранения, наблюдается нехватка квалифицированных медицинских кадров, почти отсутствует качественное водоснабжение, что лишь обостряет ситуацию в сфере охраны общественного здоровья. Все эти проблемы стали следствием избранной экономической модели, нацеленной на развитие экспортного сектора и, соответственно, приморских районов и крупных городов (зачастую в ущерб сельским районам) [1].

Еще одним серьезным социальным последствием «китайского чуда» стал рост коррупции. Причем это явление тесно связано с активным развитием организованной преступности. Только в 2005 г. в КНР было незаконно использовано 770 млрд юаней (4 % ВВП). А в 2006 г. было легализовано преступных доходов на сумму 140 млрд юаней и 1 млрд долл. США. В период же с 1983 по 2005 г. в Китае ликвидирован миллион организованных преступных группировок. И хотя правоохранительные органы накопили немалый опыт в борьбе с этим злом, без устранения глубинных экономических причин последнего уголовное законодательство и правоохранительные органы бессильны [4, 5].

Подводя промежуточный итог, стоит отметить: слово «неравномерность» наилучшим образом характеризует «китайское чудо». Как видно из сказанного выше, ставка на галопирующее

экономическое развитие привела к социальным диспропорциям и серьезному экологическому дисбалансу. В значительной мере это касается и самой экономики Поднебесной.

Одним из проявлений неравномерности многие специалисты называют излишнюю зависимость КНР от внешних рынков и уровня потребительской активности в европейских странах и США. Достаточно сказать, что падение ВВП Соединенных Штатов – одного из основных партнеров КНР – на 1 % приводит к сокращению китайского экспорта на американский рынок на 4 % и более [2, с. 35], что в свою очередь ведет к снижению занятости и росту социальной напряженности. О зависимости красноречиво свидетельствуют и следующие цифры: на долю одних только США приходится 20 % экспорта КНР [13, с. 20], в то время как сама она поглощает лишь 4,5 % американского экспорта [6, с. 24].

Кроме этого, экономическая ситуация в Поднебесной, ее внешняя торговля во многом зависят и от состояния американской валюты. Так, падение стоимости доллара и повышение стоимости юаня способны лишить Китай экспортных преимуществ, благодаря которым столь длительное время обеспечивается рост китайской экономики. В 2008 г., когда начался глобальный финансово-экономический кризис, Поднебесная в полной мере ощутила пагубность этой зависимости, т. к. экспортные преимущества перешли к государствам, валюты которых падали по отношению к доллару США. Китай не только лишился некоторой доли инвестиций, но также столкнулся с угрозой значительного снижения занятости в экспортном секторе экономики. Особую же опасность это представляло для восточных провинций КНР, играющих ведущую роль в производстве экспортных товаров. Например, по некоторым подсчетам, в Гуандуне падение темпов экономического роста на 10 % в год может привести к потере более миллиона рабочих мест со всеми вытекающими из этого последствиями [2, с. 34]. Дополнительные трудности связаны со слабостью внутреннего рынка: в случае сокращения экспорта реализация произведенной китайскими предприятиями продукции становится практически невозможной, что неминуемо ведет к затовариванию экономики и снижению инвестиционной привлекательности Поднебесной.

В целом же, принимая во внимание тот факт, что около 40 % ВВП Китая приходится на экспортный сектор, а число занятых на частных предприятиях превысило к концу 2007 г.

110 млн человек, несложно понять обеспокоенность правительства сложившимся положением. Не стоит забывать, что большинство занятых в экспортном секторе – работники с низким уровнем профессиональной подготовки и, соответственно, не обладающие высокой социальной мобильностью, что лишь повышало риск социальных потрясений в случае провала антикризисных мероприятий китайских властей. По данным на конец 2008 г., уровень безработицы в КНР превысил отметку 4 % [7].

Еще больший драматизм данной ситуации придавало то, что начало кризиса совпало с проведением административной реформы, призванной оптимизировать бюрократический аппарат Китая. Разумеется, это создавало дополнительные сложности для работников с высшим образованием, поскольку в иных условиях многие из них в случае потери работы могли рассчитывать на трудоустройство в административных учреждениях. Помимо этого, дополнительную социальную напряженность создавало то, что разразившийся кризис заставил вернуться на родину многих китайцев, работавших за границей. Это создало на рынке труда еще больший избыток незанятых специалистов.

Наконец, благодаря постоянному наращиванию правительством КНР потенциала в сфере высшего образования, число выпускников китайских вузов должно было достичь в 2009 г. рекордной отметки – 6 млн человек. Разумеется, в сложных социально-экономических условиях их трудоустройство представлялось весьма непростой задачей. Как итог, в 2009 г. общее число незанятых людей с высшим образованием должно было превысить 10 млн [2, с. 33]. Хотя, конечно же, эта проблема выглядела не столь угрожающе в сравнении с тем, что постоянно росло число безработных среди выходцев из провинции. Приехав в крупные города ради поиска лучшей жизни и зачастую не имея даже среднего образования, эти люди могли в случае дальнейшего ухудшения ситуации стать силой, способной разрушить монополию компартии на власть.

Несмотря на все это, некоторые экономисты придерживаются той точки зрения, что зависимость КНР от экспорта не столь велика, как это принято считать. Российский эксперт Н. Симония пишет о том, что для крупных азиатских стран в целом характерна более слабая зависимость от экспорта в США и Евросоюз в сравнении с малыми экспорториентированными экономиками Юго-Восточной Азии. Для Китая большее значение имеет развитие внутреннего

рынка, что косвенно подтверждается и следующими цифрами: в 2008 г. отношение экспорта к ВВП составило 37–38 %. Это намного меньше, чем у Вьетнама, Тайваня и Таиланда (62–68 %); Сингапура и Малайзии (более 90 %). По этой причине, полагает ученый, китайская экономика менее подвержена кризисному воздействию и, соответственно, социальные издержки также меньше [12, с. 19–20].

До того как в 2008 г. разразился глобальный финансово-экономический кризис, многие исследователи и политики, особенно в западных странах, подвергали финансовую систему Китая жесткой критике за невысокие темпы развития и слишком строгий государственный контроль. Действительно, хотя после вступления во Всемирную торговую организацию осенью 2001 г. Китай и был вынужден открыть свои финансовые рынки для зарубежных инвесторов, все же сегодня иностранные и собственно китайские компании нечасто прибегают к возможностям этих рынков. Это связано с невысоким уровнем доверия к китайской финансовой системе, опасениями по поводу государственного вмешательства в рыночные процессы. Тем не менее уже в 2007–2008 гг., когда глобальная экономика постепенно погружалась в состояние рецессии, стали очевидными определенные достоинства финансовой системы КНР. Недостаточный уровень взаимодействия между последней и международными рынками позволил Китаю сохранить определенную автономию в области финансов, что несколько смягчило негативные последствия глобальной рецессии для всей китайской экономики.

Своеобразным подтверждением эффективности китайской модели регулирования финансовых рынков стало также то, что один из главных противников государственного вмешательства в регулирование рыночных процессов министр финансов США Г. Полсон представил в 2008 г. план по выведению американских финансов из кризиса с опорой на государство. Хотя незадолго до того, во время посещения Шанхайской фьючерсной биржи, он заявил, что лишь свободный рынок способен эффективно использовать ресурсы и гарантировать процветание, явно намекая на несостоятельность интервенционистской модели, принятой в КНР [2, с. 32].

Еще одним существенным пороком китайской экономики можно назвать неразвитость механизмов по сдерживанию роста цен. Как известно, экономический бум в Поднебесной стал возможен благодаря стечению многих благопри-

ятных обстоятельств, среди которых весьма значимы высокий внешний спрос на товары китайских предприятий, мощный поток инвестиций в недвижимость и рост капитализации фондового рынка. Благодаря второму из перечисленных факторов обеспечивался высокий спрос на черные и цветные металлы, строительные материалы, а также специальную технику. Таким образом поддерживался общий высокий уровень эффективности национальной экономики КНР. Третий из вышеуказанных факторов стимулировал рост внутреннего спроса, благодаря чему китайские предприятия получали средства для продолжения инвестиционной деятельности. Однако по причине того, что у властей Поднебесной отсутствовали четкие рецепты для борьбы с неконтролируемым ростом цен, во второй половине 2007 г., когда влияние ипотечного кризиса в США на мировую экономику ощущалось все сильнее, огромные «пузыри», образовавшиеся на вышеперечисленных рынках, начали просто «лопаться» [2, с. 34]. И это вновь сделало актуальным вопрос о поиске более эффективных способов обуздания ценовых скачков.

В целом, говоря об устойчивости китайской экономики в кризисные периоды, стоит привести слова одного из экспертов, который, опровергая мрачные предсказания в связи с падением темпов роста ВВП Китая до 8 % в течение 2007–2008 гг., заметил: с конца 1980-х г. власти Поднебесной были озабочены «перегревом» экономики и не единожды заявляли о желательности именно 8-процентного роста. Это позволило бы повысить контроль над иностранными инвестициями, сократить долю США во внешней торговле и продолжить ее переориентирование на азиатские рынки [12, с. 20]. Данное небольшое замечание позволяет понять, сколь полемично соотношение «плюсов» и «минусов» китайской экономики и сколь разными могут быть оценки ее показателей в зависимости от воззрений самих ученых.

Глобальный финансово-экономический кризис, став серьезным испытанием для коммунистического Китая, вновь побудил многих исследователей и публицистов вернуться к обсуждению того, насколько прочен существующий в Поднебесной строй. Интерес к этой теме подогревался тем обстоятельством, что Китай, в отличие от других социалистических стран, сумел приступить к рыночным преобразованиям, не сломав при этом изначальный социальный порядок. Возможно, в свете событий, происходивших в социалистическом лагере на рубеже 1980–1990-х

г., это казалось не слишком перспективной затеей, поскольку опыт стран Центральной и Восточной Европы, Советского Союза доказывал, что малейшие попытки либерализации социалистической экономики неизбежно приводят к росту политических ожиданий среди населения, а затем и к краху всего общественного строя. Казалось вполне закономерным, что данный «эмпирический закон» рано или поздно проявит себя и в Китае, причем строились самые различные сценарии того, каким образом произойдет обвал «китайского чуда». При этом наиболее мрачные прогнозы делались в начале 1990-х г., что можно связать со стремительным ростом экономики Китая и не менее быстрым накоплением социально-экономических и экологических проблем. Сказывалось и то, что многие комментаторы по-прежнему находились под влиянием «комплекса Тяньаньмэнь», возникшего после известных событий осени 1989 г., которые многими трактовались как сигнал неизбежного и закономерного конца «китайского бума».

В начале XXI столетия комментарии стали более сдержанными, хотя их панорамный обзор позволяет сделать вывод о том, что большинство исследователей не слишком оригинальны в своих суждениях. Совокупность социальных проблем, вызванных бесконтрольной урбанизацией и быстрым расслоением общества; экологические катаклизмы, связанные с экстенсивными методами хозяйствования; невозможность бесконечно поддерживать высокие темпы экономического роста должны привести к падению уровня легитимности компартии и краху государственного механизма [4, 5]. Таков приблизительный сценарий, излагаемый в большинстве соответствующих работ.

О серьезности положения говорит и то, сколь часто политика Пекина вызывает протесты в китайской глубинке, в наибольшей степени страдающей от социально-экономических и экологических последствий проводимых властями реформ. А также то, какое внимание уделяет Пекин развитию специальных служб, призванных сдерживать процесс превращения разрозненных выступлений в единое протестное движение. По данным одного из американских исследователей, общая численность их сотрудников превышает 250 тыс. человек. Помимо этого, правительство КНР обеспечивает собственные прочные позиции с помощью жесткой цензуры и ограничения доступа в интернет. Хотя данные меры не выглядят слишком эффективными на фоне глобализации, все же они позволяют властям справлять-

ся с недовольством отдельных групп населения. Наконец, в Китае существует широкая сеть общественных информаторов, которые также вносят свою лепту в поддержание существующего порядка [17].

Однако, по нашему мнению, в большей степени правы те ученые, которые в качестве перво-причины гипотетического краха существующего режима (и, возможно, всего «китайского чуда») называют разногласия в правящей верхушке. Данная точка зрения обосновывается историческим опытом Поднебесной. Из него следует, что действительно серьезные потрясения в Китае случались, когда нарушался баланс интересов в политической элите страны. Кроме того, для того чтобы все вышеназванные проблемы образовали некую «критическую массу» и создали условия для изменения общественного строя, необходим весьма продолжительный период времени, в то время как разногласия в стане Коммунистической партии способны разрушить «китайское чудо» в течение нескольких лет. Ведь оно и стало возможным во многом благодаря тому, что реформы Дэн Сяопина были поддержаны местными элитами, которые увидели в них возможности для укрепления собственной власти и, конечно же, для обогащения. Сформировавшаяся за годы реформ сложнейшая система отношений между различными элитарными группами и служит основой для всех преобразований, но вместе с тем постоянно требует от правительства затрат на свое «содержание»: 20 % правительственного бюджета приходится на административные затраты [17], т. е. на содержание этой разветвленной патронажной системы.

Интересны и данные о метаморфозах в самой компартии. В специальном исследовании, проведенном французским политологом Ж. Рокка, приводятся следующие данные: летом 2008 г. общая численность коммунистов в Китае превысила 70 млн человек. Почти 30 % из них имеют высшее образование и принадлежат к общественной прослойке, которую можно определить как «китайский средний класс». Заметим также, что более 40 % руководителей частных компаний, действовавших в экспортном секторе, состоят в компартии. Все это свидетельствует о том, что КПК превращается сегодня в партию среднего класса и все чаще защищает интересы не столько рабочих и крестьян, сколько людей, являющихся опорой политики реформ, то есть коммерсантов и бюрократов, связанных с влиятельными кланами [20]. И до тех пор, пока Пекин способен удовлетворять экономические аппетиты этого

влиятельного сообщества, его политика будет поддерживаться на всех уровнях властной пирамиды. Если же экономическая эффективность проводимых правительством реформ снизится, многие его решения могут быть просто блокированы на локальном уровне, поскольку потеряют легитимность в глазах провинциальных элит.

Подводя итог, необходимо отметить, что за последние три десятилетия КНР многого добилась на пути экономических реформ, превратившись в одну из ведущих держав мира и в один из основных объектов изучения для международного экспертного сообщества. Однако, несмотря на усилия интеллектуалов, многие аспекты «китайского чуда» по-прежнему остаются недостаточно изученными. В особенности это касается предпосылок стремительного возвышения Китая и его возможных последствий как для внутреннего развития страны, так и для международного сообщества. Суммируя наиболее характерные точки зрения на этот счет, можно сказать, что будущее место Китая в мире зависит от нескольких основных факторов. И первый из них – это способность КНР избавиться от «болезни роста» и придать собственному развитию большую гармоничность. Второй связан с ответом на вопрос о том, какой будет эффективность новой, скорректированной с учетом социальных и экологических императивов модели развития. Третий – с ответом на вопрос, будет ли в будущем внешняя политика Пекина столь же миролюбивой, как это декларируют сегодня его руководители [15, 18, 19]. Совокупность всех этих вопросов определяет направление синологических исследований. А ответы на них будут становиться тем более важными, чем могущественнее будет Поднебесная.

#### Литература

1. Бергер, Я. Дракон взмывает в небеса / Я. Бергер // Вокруг Света [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: <http://www.vokrugsveta.ru/vs/article/2764>. – Дата доступа: 20.08.2009.
2. Бергер, Я. Китай в условиях глобального экономического кризиса / Я. Бергер // Проблемы Дальнего Востока. – 2009. – № 1. – С. 31–44.
3. Васильев, В. Мировой финансовый кризис. Фаза 2 [Рецессия] / В. Васильев, Е. Роговский // США, Канада: экономика, политика, культура. – 2009. – № 3. – С. 23–41.
4. Гельбрас, В. Успехи КНР и их цена в условиях глобализации / В. Гельбрас // Азия и Африка сегодня. – 2007. – № 7. – С. 20–29.
5. Гельбрас, В. Цена экономических успехов Китая / В. Гельбрас // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 9. – С. 26–34.

6. Давыдов, А. Внешняя торговля США и ее государственное регулирование / А. Давыдов // США, Канада: экономика, политика, культура. – 2009. – № 1. – С. 13–28.
7. Дружинин, С. Власти Китая будут контролировать безработицу / С. Дружинин // ChinaPRO [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.chinapro.ru/gubrics/1/663>. – Дата доступа: 12.08.2009.
8. Као, Дж. Инновационные державы: как стать членом клуба / Дж. Као // Harvard Business Review (Россия). – 2009. – № 5. – С. 95–101.
9. Образов, М. Регулирование во имя стабильности / М. Образов // Беларуская думка. – 2008. – № 10. – С. 90–94.
10. Приходько, Н. Экологические проблемы КНР и международное сотрудничество в области охраны окружающей среды / Н. Приходько, В. Черная, Я. Чан // Проблемы Дальнего Востока. – 2009. – № 1. – С. 156–163.
11. Рогожина, Н. Новые тенденции в экологической политике развивающихся стран / Н. Рогожина // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 4. – С. 81–89.
12. Симония, Н. Глобальный финансовый кризис и мировой нефтегазовый сектор / Н. Симония // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 4. – С. 13–21.
13. Чуванкова, В. Частное предпринимательство в экономике КНР в условиях глобального кризиса / В. Чуванкова // Проблемы Дальнего Востока. – 2009. – № 3. – С. 60–66.
14. Delury, J. Why is China Booming? / J. Delury // Project Syndicate [Electronic resource]. – 2008. – Mode of access: <http://www.project-syndicate.org/commentary/delury1>. – Date of access: 13.08.2009.
15. Klein, B.P., Cukier, K.N. Tamed Tigers, Distressed Dragon // Foreign Affairs. – 2009. – № 4. – P. 8–17.
16. Lew, R. Les ressorts cachés du dynamisme chinois / R. Lew // Le Monde Diplomatique [Electronic resource]. – 2004. – Mode of access: <http://www.monde-diplomatique.fr/2004/10/LEW/11557>. – Date of access: 14.08.2009.
17. Pei, M. Will the Chinese Communist Party Survive the Crisis / M. Pei // Foreign Affairs [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access: <http://www.foreignaffairs.com/print/64862>. – Date of access: 01.08.2009.
18. Nye, J. China's "Peaceful" Rise? / J. Nye // Project Syndicate [Electronic resource]. – 2005. – Mode of access: <http://www.project-syndicate.org/commentary/nye19>. – Date of access: 17.08.2009.
19. Pomonti, J-C. Rédistribution des cartes en Asie / J-C. Pomonti // Le Monde Diplomatique [Electronic resource]. – 2005. – Mode of access: <http://www.monde-diplomatique.fr/2005/12/POMONTI/12994>. – Date of access: 07.08.2009.
20. Rocca, J-L. Vers un parti de "classes supérieures" / J-L. Rocca // Le Monde Diplomatique [Electronic resource]. – 2008. – Mode of access: <http://www.monde-diplomatique.fr/2008/07/ROCCA/16069>. – Date of access: 11.08.2009.
21. Stiglitz, J. China's Roadmap / J. Stiglitz // Project Syndicate [Electronic resource]. – 2006. – Mode of access: <http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz69>. – Date of access: 18.08.2009.
22. Stiglitz, J. China's New Economic Model / J. Stiglitz // Project Syndicate [Electronic resource]. – 2007. – Mode of access: <http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz86>. – Date of access: 10.08.2009.
23. Wu, J. Understanding and Interpreting Chinese Economic Reform / J. Wu. – Singapore: Thomson / South-Western, 2005. – 464 p.

**Материал поступил  
в редакцию 14.09.2010**

## **Экспортный путь рыночной активизации субъектов хозяйствования Республики Беларусь**

**Гапоненко Ольга Николаевна,**

*магистр экономических наук, аспирант кафедры маркетинга  
Белорусского государственного экономического университета (г. Минск)*

**В статье на основе анализа исторического опыта развития экспорта в Республике Беларусь приведена характеристика текущей ситуации и направлений развития экспорта, даны рекомендации по формированию внешнеэкономической деятельности республики на перспективу. При этом основной упор делается не на детальное исследование экспортной деятельности, а лишь на изучение тех ее направлений, которые могут использоваться предприятиями для их активизации в рыночной среде.**

Укрепление экспортного потенциала Республики Беларусь является достаточно важным и актуальным вопросом на современном этапе экономического развития страны. Так, при реализации основных принципов экономики одним из ключевых факторов повышения эффективности процесса воспроизводства является внешнеэкономическая деятельность субъектов хозяйствования. В настоящее время подавляющее большинство организаций, предприятий, научных учреждений становятся участниками международного бизнеса. Однако для многих из них осуществление внешнеэкономической деятельности вызывает большие трудности. В связи с этим актуальным становится вопрос анализа внешнеторговой деятельности с учетом международных, национальных и региональных особенностей.

Анализ исторического развития мирохозяйственных связей в рамках международного разделения труда позволяет говорить об экономике Республики Беларусь как об экспортно ориентированной, что обусловлено характером хозяйственных кооперационных связей, сложившихся еще в эпоху СССР. И как результат объективным направлением является то, что среди торговых партнеров Республики Беларусь лидируют страны постсоветского пространства, в первую очередь Россия. Однако внутриэкономические проблемы стран СНГ и, соответственно, снижение торговли внутри Содружества привели к тенденции переориентации стран постсоветского пространства, имеющих богатые сырьевые ресурсы, к сырьевой экспортной экспансии на мировых рынках. «Ориентация на мировой рынок сделала продукцию ресурсообрабатывающих отраслей этих и сотрудничавших с ними стран СНГ неконкурентоспособной по ценам. Отсюда возникает предположение о том, что странам, не имеющим сырьевых ресурсов, целесообразно ориентироваться на автономное вхождение в мировой рынок». Кроме того, была разрушена система подрядной кооперации, существовавшая в СССР «и, следовательно, были разрушены сопутствующие ей преимущества», а «в новые системы производственных связей с Россией многие белорусские производители не вошли» [1, с. 118].

Так, необходимость диверсификации экспорта никогда не вызывала сомнений. В свое время еще российский экономический кризис 1998 г., а также общий кризис СНГ со всей очевидностью доказали необходимость переориентации внешнеэкономической политики Беларуси на рынки других стран и прежде всего тех из них, от торговли с которыми можно получать полноценную валюту и технологии. В первую очередь это касалось Европейского союза и его стран. Именно взаимодействие белорусских экспортеров со странами ЕС не только поможет обеспечить валютные поступления, но и в какой-то мере будет способствовать отбору действительно конкурентоспособных белорусских предприятий и товаров на мировых рынках.

Важно отметить, что анализ экспорта продукции невозможен без оценки конкурентоспособности реализуемой продукции.

Конкурентоспособность продукции есть не что иное, как способность продукции выдерживать сравнение с продукцией – аналогом иных производителей и, исходя из этого, возможность быть проданной по среднерыночным ценам либо по ценам, их превышающим. Уровень конкурентоспособности продукции является сложной категорией, поскольку он определяется набором технических и экономических свойств продукции, к которым относятся качество, соответствие требованиям моды, себестоимость, цена, условия и сроки поставки, транспортировки, оплаты. Анализ конкурентоспособности продукции проводится предприятием-экспортером с целью определения основных путей, направленных на повышение ее уровня.

Одним из важнейших факторов, влияющих на конкурентоспособность продукции, является ее качество. Для оценки качества продукции, поставляемой на экспорт, используется система показателей: удельный вес продукции, соответствующий стандартам качества, действующих в странах-импортерах; удельный вес экспортируемой продукции в общем объеме производства; удельный вес экспортируемой продукции в экономически развитых странах в общем объеме экспорта. Рассмотренные показатели анализируются за определенное число периодов, исследуется степень их взаимосвязи, что позволяет изучить и оценить качественную характеристику выпускаемой продукции и принять соответствующее решение по ее оптимизации [2, с. 48].

Для реального достижения устойчивой конкурентоспособности экспортного товара на международном рынке, способности удовлетворить соответствующие потребности потенциальных зарубежных покупателей экспортеру необходимо проводить определенные мероприятия. Прежде всего следует разработать различные товарные и маркетинговые программы для каждой страны-импортера и тем самым проводить дифференциальные маркетинговые исследования. Необходимо наметить наиболее перспективные рынки сбыта, выявить, может ли изготовитель обеспечить производство экспортного товара в объемах, позволяющих овладеть запланированной долей международного рынка, обеспечить высокую рентабельность.

На конкурентоспособность товара влияет и оптимизация товаропроводящей и сбытовой сетей, обеспечивающих бесперебойную, относи-

тельно недорогую, рациональную поставку товаров за границу и непосредственно в адрес покупателя, активную их продажу, формирование спроса, стимулирование сбыта, предпродажный и послепродажный сервис.

С большим пониманием надо относиться и к выбору видов транспортировки грузов, соответствующих маршрутов, наличию складов, их размещению и организации хранения товаров. Периодически следует оценивать существующую и перспективную конкурентоспособность товара, принимать решение о дальнейшем его производстве на экспорт, модернизации для превращения в товар рыночной новизны либо снятии и замене новым [3, с. 54]. Нельзя забывать, что модернизацию экономики Беларуси возможно провести в первую очередь с помощью западных технологий и инвестиций, поскольку там сконцентрирован основной свободный капитал.

Еще одной проблемой является поиск новых рынков и расширение имеющихся. Здесь вопрос диверсификации экспорта тесно переплетается с вопросом интеграции белорусской экономики в мировое хозяйство. В исследованиях белорусских ученых определены 4 варианта интеграции белорусской экономики в мировую торговую систему: тотальная интеграция, секторальная (отраслевая), точечная (на уровне отдельных предприятий) и территориальная [4, с. 8]. Данные варианты можно спроецировать на характер внешнеторговых отношений Республики Беларусь с различными группами стран.

Рассматривая торговые взаимоотношения ЕС и Республики Беларусь, важно помнить, что исторически у Беларуси сложились разные по интенсивности хозяйственные связи с разными странами ЕС. Можно выделить следующие группы стран: страны Балтии, страны Центральной и Восточной Европы, а также страны Западной Европы. Рынки стран Балтии и Центральной и Восточной Европы не являются новыми для белорусских экспортеров, однако «традиционные рынки сбыта потеряны» [4, с. 9]. Что касается промышленно развитых стран, то для Беларуси характерно отсутствие устоявшихся промышленно-хозяйственных связей со странами Западной Европы. А тактика партнерских отношений с отдельными странами ЕС не способна коренным образом изменить взаимоотношения с ЕС. Таким образом, было бы объективно для каждой из групп стран использовать различные уровни внешнеторгового сотрудничества: территориально-отраслевое сотрудничество – со странами Балтии и Центральной и Восточной Европы, со-

трудничество на микроуровне – со странами Западной Европы, что будет способствовать более эффективному развитию внешнеторговых связей. И, соответственно, определить стратегию конкурентной борьбы. По мнению ученых, ни одна из основных типов конкурентной борьбы не приемлема для белорусских предприятий ввиду высоких издержек производства, обусловленных в том числе и значительными затратами предприятий на содержание социальной сферы и отсутствием крупных инвестиций. С оговорками можно рекомендовать к применению виолентную стратегию на рынках Балтии и Центральной и Восточной Европы (эффект масштаба для крупных предприятий) и патиентную в странах Западной Европы (преимущественно для мелких и средних фирм).

Наиболее перспективными с точки зрения полноценного включения в мировую торговую систему являются следующие национальные отрасли: машиностроение (тракторы, средства наземного транспорта), электронное приборостроение (интегральные микросхемы), химическая (каменные и азотные удобрения) и текстильная промышленность (синтетические волокна) [4, с. 9]. Распространение антидемпинговых пошлин ЕС негативным образом влияет на торговлю Беларуси со странами Балтии (химическая и текстильная промышленность). Еще одной проблемой на рынках данной группы стран для белорусских экспортеров является их недостаточная конкурентоспособность, обусловленная в том числе и такими маркетинговыми проблемами, как претензии к качеству упаковки. Ведь главное назначение упаковки – предохранение товара от повреждения, порчи, коррозии, поскольку покупатель расплачивается за приобретенный товар только после того, как убеждается в его поступлении в неповрежденном, безупречном состоянии. Кроме основного назначения упаковка в международной торговле выполняет ряд других необходимых функций: информации, рекламы, учета товара, оптимизации загрузки подвижного состава транспорта, рационализации складирования и погрузочно-разгрузочных работ [3, с. 61].

Хозяйственные кооперационные связи, сложившиеся в СССР, открывали рынки стран Центральной и Восточной Европы для сбыта белорусской экспортной продукции. Несвоевременность выхода на данные рынки обусловили периферийное положение на них белорусских экспортеров и невозможность в настоящее время реализовать здесь свои интересы. Проникнове-

ние на рынки Центральной и Восточной Европы возможно при возобновлении кооперативных связей через создание совместных предприятий, а также при использовании услуг посредников. В пользу создания совместных предприятий говорят многочисленные примеры проникновения на зарубежные рынки транснациональных корпораций. «Специалисты считают более выгодным производить продукцию в местах реализации, заходя к конкурентам с тыла» [1, с. 116]. Нереальность создания собственных предприятий за рубежом объясняется тем, что при уровне наших технологий вывозить филиалы белорусских предприятий можно только в слаборазвитые страны. Тем более нельзя не учитывать, что значительную часть стоимости тех же холодильников образуют затраты на приобретение за рубежом материалов и комплектующих изделий. Что касается недостатков совместного предпринимательства, то здесь в первую очередь следует помнить, что СП с участием белорусских и европейских предприятий возможно создать только в форме неравенства партнеров, и степень этого неравенства и способы преодоления зависят от самих партнеров.

Кроме того, не следует недооценивать роль и значение посредников. Эффективность использования ресурсов, рост конкурентоспособности нельзя обеспечить только внешнеторговыми связями. За внешней оболочкой экономической (внешнеторговой) интеграции, проявляющейся в обмене товарами и услугами (и сопутствующими им кредитно-денежными потоками), стоят кооперационные формы взаимодействия непосредственных производителей и связанных с ними обслуживающих фирм. Именно они и способствуют укреплению производства. Наиболее простой и известной белорусским предприятиям со времен существования СССР формой кооперации является подрядная, когда подрядчик для заказчика производит по его документации промежуточную и финальную (конечную) продукцию. С помощью посредников проще организовать сбыт и особенно послепродажный сервис продукции, что является немаловажным условием для закрепления на рынках, поскольку главным критерием конкурентоспособности продукции является ее качество. Мало проникнуть на насыщенные рынки западных стран благодаря относительно низким ценам. Необходимо еще обеспечить необходимый уровень надежности техники при эксплуатации и создать инфраструктуру по оперативному устранению технических проблем. Стандартами сервисного

обслуживания по существу являются правила работы международного сервисного комплекса: установление желаемого для зарубежного покупателя перечня видов сервисных услуг; полное описание задания по каждому виду сервисных услуг, которые необходимо выполнять для удовлетворения желания зарубежных покупателей.

Что касается внешнеторгового сотрудничества со странами Западной Европы, здесь наиболее приемлемым вариантом является точечное проникновение на рынки высокоразвитых стран при использовании нишевой стратегии конкурентной борьбы. Такой подход объясняется, прежде всего, исторически сложившимися узкими связями белорусских производителей с западными фирмами, а также спецификой постиндустриальных рынков, предъявляющих требования к продукции намного выше, чем на ранее рассмотренных, и которым белорусская продукция в большинстве случаев не удовлетворяет. Проникновение на данные рынки, на которых приоритет отдается в первую очередь качеству, невозможно без широкого использования услуг посредников. Здесь необходимо отметить, что тенденцией последних десятилетий на западно-европейских рынках стало широкое привлечение к экспортной/импортной деятельности мелких и средних предприятий, в частности через систему субподрядных отношений с компаниями других стран. Работа в данном направлении может быть ускорена при предоставлении экспортерам информации о состоянии зарубежных рынков, собираемой, например, сетью посольств.

В целом можно выделить несколько перечисленных ниже барьеров, препятствующих интенсификации внешнеторговых отношений Беларусь – Европейский союз.

1. Политические барьеры. Беларусь может использовать статус государства с транзитивной экономикой для «выторговывания» каких-либо преимуществ при взаимном экспорте-импорте в процессе реализации проектов, в которых заинтересован ЕС. В частности, это инфраструктурные проекты через Беларусь: газопроводы, транспортные артерии, каналы связи и т. д. [1, с. 95].

2. Маркетинговые барьеры. Данные препятствия тесно связаны с информационными проблемами. Отсутствие механизма маркетинговых исследований международного характера, традиционно включающего следующие направления: изучение конъюнктуры международного рынка; определение целевого участка международного рынка; определение социальных, политических, экономических, финансовых,

правовых, таможенных условий деятельности на выбранном участке международного рынка; сегментация; определение возможности применения средств коммуникаций международного маркетинга; определение конкурентоспособности товара; установление экспортного товарного ассортимента; изучение социально-культурной среды (религия, язык, символы, жесты, привычки); определение целесообразных и рациональных форм экспорта.

3. Кооперационные барьеры. Так, например, возможно и необходимо проникновение Беларуси в финансово-промышленные группы любого типа и ранга, а также использование общепринятой практики сотрудничества с посредниками.

4. Валютные барьеры. Отсутствие рынка страхования и незнание ситуации за границей, неумение рассчитывать риск и будущие доходы, преувеличение риска, что не может негативно не сказываться на характере внешнеторговых отношений на уровне отдельных производств.

5. Информационные проблемы. Отсутствие достоверной и своевременной информации о состоянии зарубежных рынков. Недостаточная информационная поддержка предприятий экспортеров, особенно с применением современных технологий (прежде всего, примечательно весьма слабое использование предприятиями интернет-ресурсов).

Несмотря на наличие многочисленных барьеров, можно говорить и о перспективных направлениях экономического сотрудничества Европейского союза и Республики Беларусь, в числе которых:

а) нормализация политических отношений. Формирование «смешанных команд» в рамках официальных делегаций при посещении зарубежных стран, включающих наряду с дипломатами представителей отечественной бизнес-элиты, известных специалистов, является одним из способов расширения внешнеэкономических связей, успешно применяемых Канадой, Японией и другими странами для выхода на определенные сегменты мирового рынка. Это обеспечит возможность для белорусских предприятий участвовать в торгово-инвестиционных проектах и сделках европейского бизнеса;

б) нормализация внешнеторговых отношений. Интенсификация межбанковских отношений неизбежно приведет к развитию национального фондового рынка, что в свою очередь благоприятно скажется на белорусских субъектах хозяйствования, поскольку появится возможность диверсифицировать риски. При этом

самым простым способом избежать антидемпинговых пошлин и нетарифных барьеров является создание совместных предприятий или участие в технологических цепочках финансово-промышленных групп и транснациональных корпораций. Однако в данном направлении есть определенные угрозы и риски. Так, если один из участников совместного предприятия значительно уступает другому, то есть возможность быть поглощенным и/или не иметь контроля на созданном предприятии. Поэтому ввиду недостаточно высокого уровня конкурентоспособности не все национальные производители могут выдержать конкуренцию со стороны транснациональных корпораций;

в) внедрение технических регламентов на основе требований соответствующих директив Евросоюза. Данное направление позволит снизить торговые барьеры и улучшить условия доступа белорусских товаров на европейский рынок в виде отдельных решений, постановлений страны-импортера относительно качества, дизайна, безопасности, норм гигиены, упаковки товарной продукции, связанных с национальными техническими нормами, интересами, традициями и носящими протекционистский характер.

Итак, рынок Европейского союза – один из самых защищенных и вместе с тем имеющий высокую емкость. Выход Республики Беларусь на данный рынок возможен по отдельным сегментам, но только в рамках тесного сотрудничества с фирмами-резидентами. И хотя существенное увеличение валового объема экспорта маловероятно (возможно увеличение экспорта деталей и других предметов, требующих дальнейшей обработки в пределах 2–3 %, в наиболее благо-

приятных ситуациях до 10 %), но у белорусских предприятий-участников совместных предприятий появляется возможность получать оборудование/технологии с затратами, существенно более низкими, чем при покупке. Кроме того, появляется возможность повторного завоевания отдельными белорусскими предприятиями рынков стран Центральной и Восточной Европы, где использование целенаправленной международной маркетинговой политики есть возможность занять определенную рыночную нишу.

#### **Литература**

1. Булко, О.С. Внешняя торговля Беларуси: состояние, проблемы, перспективы / О.С. Булко, И.А. Михайлова-Станюта, И.М. Абрамов, С.Ю. Солодовников; под науч. ред. П.Г. Никитенко. – Минск: НО ООО «БИП-С», 2002. – 168 с.
2. Смирнов, Н.Г. Текущий анализ экспортной деятельности субъектов хозяйствования / Н.Г. Смирнов // Бухгалтерский учет и анализ. – 2005. – № 8. – С. 46–52.
3. Васильев, Г.А. Международный маркетинг / Г.А. Васильев, Л.А. Ибрагимов и др.; под ред. Г.А. Васильева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 199 с.
4. Нестеренко, В.И. Совершенствование государственного регулирования экспорта белорусских предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук. / Нестеренко Виталий Иванович; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2003. – 17 с.
5. Кацы, Д.В. Отношения Европейского союза с Беларусью и Украиной / Д.В. Кацы. – С.-Петербург, 2000. – 21 с.

**Материал поступил  
в редакцию 23.08.2010**

# **Эффективность управления деятельностью товарных бирж в Азербайджане и ее влияние на повышение эффективности работы участников биржевых торгов**

**Гулиев Шахин Иса оглы,**

*Азербайджанский государственный экономический университет  
(г. Баку, Азербайджанская Республика)*

**В статье исследуются проблемы эффективности деятельности товарных бирж. Предлагаемый подход предусматривает учет не только показателей эффективности деятельности самих товарных бирж, но и воздействие их функционирования на повышение эффективности работы участников биржевых торгов и прочих заинтересованных организаций.**

Поиск направлений эффективного формирования рыночного механизма определяет необходимость анализа особой роли товарных бирж, процесс становления которых в Азербайджане имеет свои особенности и противоречия. Это требует поиска путей эффективного управления развитием биржевой деятельностью с учетом накопленного мирового опыта и специфики функционирования экономики Азербайджанской Республики. Мировой опыт рыночного ведения хозяйства показал необходимость и эффективность биржевой структуры. Специфика политических, социальных и экономических условий протекания этого процесса обуславливает необходимость изучения механизма развития биржевой деятельности при формировании и стабилизации рынка [1–9].

В ходе исследования биржевой деятельности в различных работах научно обосновывается целесообразность внедрения принципов бесприбыльности биржи. Представляя товарную биржу в основном как бесприбыльную некоммерческую структуру, для оценки эффективности ее деятельности проанализируем такие специфичные показатели, как посещаемость, активность участников торгов, номенклатура и структура оказываемых услуг, количество и объем заключенных на бирже контрактов, заинтересованность в информации о биржевой деятельности.

В связи с этим рассмотрим в отдельности показатели, которые являются специфичными для товарных бирж:

- посещаемость;
- активность участников торгов;
- номенклатура и структура оказываемых услуг;
- количество и объемы заключенных на бирже контрактов;
- потребность в информации, которой обладает биржа;
- заинтересованность в биржевой деятельности.

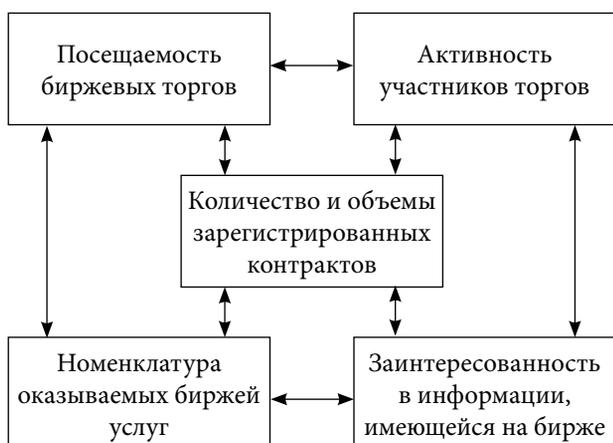
В общем виде влияние основных из этих показателей на эффективность деятельности биржи можно распределить в следующем соотношении, представленном в табл. 1.

Принятый подход к определению соотношений значимости показателей эффективности деятельности товарной биржи использован нами по той причине, что эта деятельность весьма сложна и количественно трудно измерима. Поэтому соотношения значимости этих показателей представлены в виде условных значений. Определение этих соотношений основывается как на методе логического мышления, так и на опыте работников биржи. Таким образом, основными показателями, влияющими на эффективность деятельности товарной биржи, считаются количество и объемы заключенных на бирже контрактов.

**Таблица 1.** Влияние основных показателей на эффективность деятельности товарных бирж

Показатели	Значимость показателя, % от суммарного значения
Посещаемость биржевых торгов	15
Активность участников торгов	15
Номенклатура оказываемых услуг	10
Количество и объемы заключенных на бирже контрактов	40
Заинтересованность в информации, имеющейся на бирже	20

Взаимное влияние этих показателей друг на друга и, прежде всего, на количество и объемы заключаемых контрактов как основного показателя эффективности деятельности биржи неоспоримо, и эту взаимосвязь можно представить в рис. 1.



**Рис. 1.** Взаимное влияние показателей на эффективность деятельности товарной биржи

Кроме указанных выше показателей эффективности товарных бирж имеются и многие другие, в том числе имеющие информационную и аналитическую основу, например индексы Dow Jones и Nasdaq. Эти показатели являются расчетными и несут информационную нагрузку, раскрывающую степень активности участников биржевых торгов, состояние рынка и степень доверия рынка к деятельности определенных фирм и организаций. Кроме того, на эти показатели эффективности деятельности товарных бирж очень сильно влияют политические и климатические изменения, слухи и многое другое. Достаточно отметить, что резкими считаются изменения этих показателей всего на 25–40 пунктов, которые наблюдаются только при банкротстве крупного производителя или банковской структуры, стихийных бедствиях, крупномасштабных военных операциях и т. п.

На товарных биржах, действующих на территории Азербайджанской Республики, подобного рода показатели еще не применяются, что свидетельствует о низкой активности и малом влиянии результатов товарных торгов на экономику республики. В то же время рост потребности (количества запросов) в биржевой информации о ценах на товар-

ных биржах и их динамике, заинтересованность в получении биржевых котировок, цен предложений и спроса свидетельствует об увеличении роли товарных бирж на рынке Азербайджанской Республики. Следует отметить, что анализ отечественного и зарубежного опыта функционирования товарных бирж показал, что роль товарных бирж в экономике той или иной страны в тот или иной период зависит, прежде всего, от развитости рыночных отношений, уровня государственного регулирования и функций, возложенных на товарные биржи. Чем больше экономика той или иной страны пронизывается рыночными отношениями, тем большее значение в ней приобретает товарная биржа.

Еще одним специфичным для современного Азербайджана показателем эффективности деятельности товарной биржи можно считать заинтересованность банковских и лизинговых структур в биржевой деятельности по вопросу предложения своих услуг участникам товарных бирж. Так, например, на Республиканской товарной бирже Азербайджана (РТБ) за всю историю ее деятельности было зарегистрировано более 1000 контрактов и лишь не более чем по 10 из них возникли арбитражные споры в ходе их исполнения. Таким образом, ликвидность зарегистрированных контрактов на РТБ является очень привлекательным показателем для банковских и лизинговых структур, заинтересованных в кредитовании коммерческих операций с таким высоким уровнем исполнения.

Кроме того, наблюдается рост количества обращений на товарные биржи республики со стороны различных предприятий и организаций, связанных с рекламой их деятельности, ассортимента выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Рост количества подобного рода обращений свидетельствует о признании компетентности биржевого рынка и повышении заинтересованности в сотрудничестве с предприятиями, участвующими в биржевых сессиях. Этот пока-

затель хотя и косвенно, но также свидетельствует об эффективности деятельности товарных бирж.

Вместе с этим также наблюдается рост информационных запросов, поступающих на товарные биржи по поводу сложившихся цен и динамики их изменений на определенные виды товаров и услуг, имеющейся информации об общем объеме и номенклатуре спроса и потребности. Этот показатель свидетельствует о признании роли, выполняемой товарными биржами как организациями, способными анализировать и регулировать спрос и предложение, а также определять динамику и политику ценообразования в зависимости от состояния рынка.

При рассмотрении основных показателей эффективности товарных бирж не следует упускать из виду тот факт, что эффективное функционирование бирж невозможно без соответствующей материально-технической базы. Материально-техническую базу товарной биржи следует рассматривать в виде ее основных фондов и оборотных средств, что отражено на рис. 2.

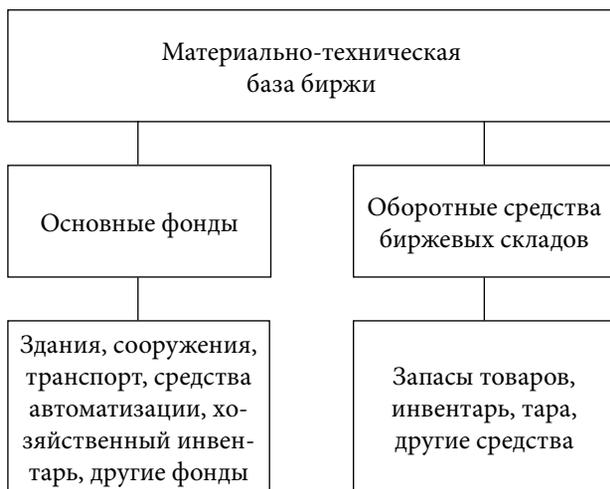


Рис. 2. Материально-техническая база биржи

Основное назначение материально-технической базы биржи заключается в быстром и качественном удовлетворении потребностей участников биржевой торговли. Создание, развитие и совершенствование материально-технической базы биржи осуществляются в основном за счет средств в составе уставного фонда и средств, создаваемых за счет доходов от хозяйственной деятельности.

Известно, что основными статьями дохода биржи являются:

- комиссионные вознаграждения, взимаемые с участников биржевых торгов за каждый заказ, исполненный в биржевом зале;
- плата за допуск товаров к биржевой торговле;

- вступительные, ежегодные и целевые взносы членов биржи;
- средства, поступающие от постоянных и разовых посетителей;
- взносы на покрытие текущих убытков или на создание необходимых резервов.

Кроме того, материально-вещественные ценности могут быть переданы бирже в собственность или аренду учредителями и членами биржи в счет учредительных паев и вступительных взносов.

Определение необходимой материально-технической базы биржи имеет большое значение. Исходными данными для расчета потребности в материально-вещественных ресурсах биржи являются предусматриваемые объемы биржевого товарооборота и оказываемых посреднических услуг, а также нормативная база потребностей в материальных ресурсах на единицу товара.

Однако для того, чтобы представить реальное состояние развития самой биржевой торговли, недостаточно исследовать только динамику показателей эффективности товарных бирж. Кроме этого необходимо еще и показать, как функционирование товарных бирж влияет на повышение эффективности работы участников биржевых торгов и заинтересованных организаций.

Вся деятельность товарной биржи направлена на создание специальных условий, способных повысить эффективность деятельности участников торговых сессий. В результате этого участники торгов получают максимальные возможности для повышения эффективности своей деятельности при минимальных затратах. При этом повышение эффективности деятельности должно наблюдаться в минимально возможные сроки.

Для решения обозначенной проблемы необходимо провести разделение в структуре участников торгов на товарных биржах. Можно определить три основные группы участников: непосредственные участники биржевых торгов; организации, предлагающие свои услуги для участников биржевых торгов; организации, заинтересованные в наличии действующей товарной биржи. Каждая из этих групп имеет свои специфические требования. Благодаря функционированию товарной биржи они получают возможность повышения эффективности своей деятельности. При этом необходимо отметить, что по специфике своей деятельности одна и та же структура (предприятие, фирма и т. п.) может использовать одновременно все преимущества, предоставляемые ей товарной биржей. Эффективность деятельности на бирже для таких пред-

приятий достигает максимального показателя.

Для простоты рассмотрим влияние товарной биржи на эффективность деятельности предприятий по каждой группе.

1. *Непосредственные участники биржевых торгов.* Это самая широкая группа предприятий и организаций, повышающих эффективность своей деятельности за счет участия на биржевых торгах. Рост эффективности их деятельности происходит за счет различных преимуществ, получаемых от участия в биржевой деятельности, однако общим для них является сокращение рас-

ходов на содержание большого штата сотрудников по сбыту и снабжению. Кроме того, участие в биржевых торгах позволяет таким предприятиям максимально уменьшить расходы на доставку продукции, сократить складские расходы, уменьшить сроки хранения готовой продукции, улучшить ассортимент и т. п.

В табл. 2 представлены показатели достижения преимуществ от участия в биржевой торговле, а также определен соответствующий им прирост эффективности. Необходимо отметить, что определить точный размер этого прироста в

Таблица 2. Основные показатели достижения преимуществ от участия на товарной бирже

Участник в биржевой торговле	Достижения преимуществ от участия в биржевой торговле	Сокращаемые расходы при активном участии в биржевых торгах	Примерный прирост эффективности, %
Покупатель комплектующих и вспомогательных материалов	Возможность изыскать самые привлекательные и выгодные предложения по условиям поставки, месту расположения, цене и т. п.	Возможность оперативного приобретения товара в зависимости от потребности	10–15
Покупатель готовой продукции	Анализ рынка спроса, возможность приобретения конкурентоспособного по качеству и цене товара, владение информацией о рынке предложений	Исключение возможности отсутствия сбыта приобретенной продукции и связанное с этим активное движение капитала	20
Продавец продукции	Возможность реализации продукции задолго до ее производства. На основе анализа спроса и предложения на рынке определение наиболее рентабельного вида товара и производства. Организация сбыта продукции по наиболее выгодным условиям, ценам и т. п. Возможность набора пакета заказов на производство в период отсутствия плановой экономики	Исключение необходимости в привлечении банковских кредитов.	20–30
		Уменьшение вероятности затруднений в сбыте произведенной продукции, сокращение складских расходов.	20
		Сокращение потерь, увеличение прибыли.	15
		Страхование ритмичности процесса производства	до 100
Брокерские фирмы, занимающиеся коммерческо-посреднической деятельностью	Минимальное капитальное вложение при создании и гарантированное страхование от коммерческого риска. Возможность обслуживания максимального числа клиентов. Льготное налогообложение при работе только за брокерское вознаграждение. Возможность самостоятельно производить маркетинговые исследования рынка. Возможность организовать реализацию продукции задолго до ее массового поступления на товарный рынок. Получение автоматического страхования заключенных сделок от коммерческого риска, хотя бы исходя из того, что контрагент в основном также является постоянным участником биржевых торгов и максимально заинтересован в исполнении условий заключенных контрактов	Минимизация капитальных вложений и риска.	50
		Максимальный набор клиентуры.	50
		Налог в размере 2 %.	18 – 2 = 16
		Отпадает необходимость в услугах специализированных фирм.	5
		Высокая конкурентоспособность, минимальные затраты, быстрое получение прибыли.	25–30
		Исключение необходимости в страховании контрактов.	5–10
Максимально снижается степень коммерческого риска	20		

зависимости от деятельности на бирже фактически невозможно. Поэтому приведенные в табл. 2 показатели могут быть приняты только в качестве исходных.

Кроме всего вышеизложенного эти предприятия имеют возможность постоянно и, самое главное, оперативно контролировать соотношение спроса и предложения на рынке товаров, определять номенклатуру наиболее целесообразной для производства продукции, сокращать нерентабельное производство и т. п.

Необходимо отметить, что функционирование предприятий на бирже возможно при работе 2–5 сотрудников (в зависимости от оборота самого предприятия), что гораздо дешевле, чем содержание большого штата на самом предприятии. Кроме того, эта структура может быть выделена как отдельная самостоятельная хозяйственная единица, при этом расходы предприятия на содержание полностью отпадают.

2. Организации, предлагающие свои услуги участникам биржевых торгов. В эту группу организаций можно включить банковские структуры, лизинговые предприятия, организации, занимающиеся складированием и транспортировкой товаров, экспертные, аудиторские и другие фирмы. Все эти предприятия по-разному за-

интересованы в товарных биржах, поэтому рост эффективности их деятельности зависит от различных факторов. В табл. 3 представлены основные показатели, наиболее часто встречающиеся в практике РТБ применительно к деятельности организаций данной группы.

3. Организации, заинтересованные в наличии действующей товарной биржи. В эту группу входят органы статистики, ценообразования, контроля, а также государственные фискальные организации (органы государственного контроля, надзора и т. п.). Эти организации весьма и весьма заинтересованы в наличие открыто и гласно проводимых торгов, исключающих возможность сговора между продавцами и покупателями с целью ухода от налогообложения. С другой стороны, при использовании биржевых котировок у них появляется возможность усиления контроля за оптовыми ценами на свободном товарном рынке.

Кроме того, в последнее время приняты соответствующие директивные акты, предусматривающие реализацию конфискованного товара через биржевые структуры. При этом бюджет республики будет гарантированно пополняться поступлениями от реализации этих товаров по рыночным ценам, сформировавшимся на основе

**Таблица 3.** Повышение эффективности работы организаций, предлагающих свои услуги участникам биржевых торгов

Род деятельности	Источник повышения эффективности	Привлекательность	Показатели прироста эффективности, связанные с деятельностью на РТБ, %
Финансовые структуры	Постоянная потребность в финансовых средствах в виде краткосрочных кредитов по заключаемым биржевым контрактам. Возможность анализа сформировавшегося рынка и оперативного определения целесообразности кредитования. На основе реального спроса и предложения возможность определения приоритетных направлений кредитования	100%-ное исполнение биржевых контрактов, реальные сделки, гарантии исполнения контрактов, связанные со спецификой биржевых торгов	15–20
Складские терминалы	Постоянная потребность в складских помещениях	Большое количество потенциальных пользователей	до 50
Транспортные конторы	Регулярное заключение биржевых контрактов и постоянная потребность в услугах по транспортировке	Постоянное наличие заказов и максимальный процент исполнения контрактов	до 50
Экспертные фирмы Аудиторские службы	Периодическая потребность в экспертизе, наличие большого числа фирм и, следовательно, постоянная потребность в аудиторских услугах	Постоянство в составе клиентуры, гарантированная потребность в предлагаемых услугах	30–40

реального спроса и предложения, имеющих на рынке.

Следует также отметить (это предусмотрено и в «Законе о товарных биржах»), что через биржевые структуры возможно проведение реализации квот на экспорт и импорт товаров. Это также предоставит дополнительные возможности для увеличения объемов поступлений в бюджет и, следовательно, повысит эффективность деятельности входящих в эту группу структур.

#### **Литература**

1. Дегтярева, О.И. Биржевое дело / О.И. Дегтярева. – М.: Магистр, 2007. – 268 с.
2. Джабиев, Р.М. Формирование и развитие рыночной инфраструктуры в Азербайджане / Р.М. Джабиев. – Баку, 2000. – 322 с.
3. Резго, Г.Я. Биржевое дело / Г.Я. Резго, И.А. Кетова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 245 с.
4. Шамурина, Р.Б. Современная товарная биржа. / Р.Б. Шамурина. М.: Темная лошадка и К°, 2002. – 248 с.
5. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность /

С.Н. Виноградова, О.В. Пигунова. – Минск: Высшая школа, 2005. – 322 с.

6. Дейли, Джон Л. Эффективное ценообразование. Основы конкурентного преимущества. / Джон Л. Дейли.; пер. с англ. и ред. Э.В. Кондуковой. – М.: Вильямс, 2004. – 423 с.

7. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра, 2005. – 275 с.

8. Чернышева, Ю.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Ю.Г. Чернышева, А.Л. Кочергин. – М.: Феникс, 2007. – 370 с.

9. Эффективность управления рыночными процессами / под общ. ред. А.Г. Самедова. – М.: Марс-Принс, 2006. – 378 с.

***Материал поступил  
в редакцию 28.06.2010***

## **Макроэкономическая среда и банковская система**

**Климашенок Анастасия Викторовна,**

*начальник отдела финансовой отчетности ОАО «Франсабанк»,  
соискатель кафедры «Финансы» УО «Частный институт управления  
и предпринимательства» (г. Минск)*

**Статья содержит математическое обоснование существования взаимосвязи состояния банковской системы и параметров макроэкономической среды. В частности, в ней рассматривается влияние ликвидации коммерческих банков на такие показатели, как размер обязательств Республики Беларусь по статье «Депозиты, счета и наличные деньги органов денежно-кредитного регулирования» и размер чистых требований к органам государственного управления.**

Общеизвестно, что существенное внимание уделяется изучению отдельных финансовых институтов, которые в процессе своей деятельности не только сталкивались с проблемой недостаточной платежеспособности, ликвидности и устойчивости, но и впоследствии были признаны банкротами. Часто оказывается, что данные организации плохо управлялись, иногда были выявлены факты финансового мошенничества. При этом ретроспективный анализ таких ситуаций позволял установить недоработки в системе регулирования и надзора за банковской деятельностью и способствовал усовершенствованию действующего законодательства. Однако следует принимать во внимание также и тот факт, что коммерческие банки оперируют в постоянно изменяющихся экономических условиях, оказывающих влияние на природу их функционирования. При этом прогнозировать степень их воздействия на банковскую систему по количественным показателям достаточно сложно.

Целью данного исследования является обоснование существования устойчивой причинно-следственной связи между изменениями в макроэкономической среде, состоянием банков и банковской системы, в частности, оценка влияния факта закрытия коммерческих банков на состояние показателей макроэкономической среды. Для оценки такого влияния мы методом моментов определим показатель ежегодной вероятности дефолта коммерческих банков, в результате вычисления которого будет получен дискретный ряд годовых показателей, сопоставление которых с макроэкономическими показателями позволит установить и подтвердить наличие такой зависимости. При этом следует принять во внимание, что данный показатель носит исключительно абстрактный характер и применяется только для дальнейшего сравнения изменений состояния системы коммерческих банков Республики Беларусь с выбранными нами макроэкономическими показателями. Данный показатель отражает то, как в определенном календарном году изменяется вероятность дефолта действующих коммерческих банков при прочих равных условиях, как внутренних, так и внешних, исключительно в зависимости от количества ликвидируемых банков.

Следует отметить, что метод моментов широко используется при моделировании и изучении корреляционных связей имевших место дефолтов с номинальной стоимостью активов в международной практике при оценке вероятности дефолта портфеля активов. В международной практике этот метод известен как *asset-value approach*.

Кроме метода моментов для достижения аналогичных результатов может также применяться метод максимального правдоподобия (*the maximum likelihood approach*).

### **Ежегодная вероятность дефолта**

Ежегодная вероятность дефолта (*p<sub>2av</sub>*) показывает вероятность дефолта любого коммерческого банка системы Республики Беларусь в отдельном календарном году. Показатель ежегодной вероятности дефолта отражает только влияние количества ликвидированных банков.

Для определения ежегодной вероятности дефолта нам потребуется информация следующего содержания:

1) количество действующих коммерческих банков по состоянию на начало каждого календарного года за искомый период;

2) количество коммерческих банков, для которых характерен факт дефолта, а именно факт последующей ликвидации на базе решения Национального банка Республики Беларусь о ликвидации коммерческого банка, о приостановлении или отзыве лицензии в связи с последующей ликвидацией, а также подача искового заявления в суд для признания банка банкротом.

Вычисление ставки дефолта коммерческих банков в период времени  $t$  равняется числу дефолтов, разделенному на максимальное количество дефолтов, и определяется по формуле [12, с. 106]:

$$p_{2av} = \frac{(Dt(Dt-1))/2}{(Nt(Nt-1))/2} = \frac{Dt(Dt-1)}{Nt(Nt-1)}, \quad (1)$$

где  $p_{2av}$  – ежегодная вероятность дефолта любого отдельно взятого коммерческого банка системы. При этом мы элиминируем влияние внутренних и внешних факторов функционирования коммерческих банков системы и учитываем исключительно влияние фактора, отражающего количество банков, для которых характерен факт дефолта;

$Dt$  – количество элементов системы, которым присвоен статус дефолта за выбранный период времени  $t$ ;

$Nt$  – количество функционирующих банков за выбранный период времени  $t$ ;

$t$  – временной интервал, равный одному календарному году.

Результаты вычислений ежегодной вероятности дефолта коммерческих банков банковской системы Республики Беларусь представлены в табл. 1, где данные о количестве дефолтов ( $Dt$ ) рассчитаны автором самостоятельно на базе информации о банках, размещаемых в средствах массовой информации.

Значения ежегодной вероятности дефолта мы можем сопоставить с выбранными нами

показателями макроэкономической среды для установления факта линейной регрессионной зависимости, который послужит доказательством выдвинутой гипотезы о причинно-следственной связи между закрытием коммерческих банков и изменениями, происходящими в такой среде.

### Макроэкономическая среда

Тесноту взаимосвязи между ежегодной вероятностью дефолта и макроэкономической средой характеризует коэффициент корреляции  $k_{xy}$ . Если  $k_{xy}$  находится в интервале от  $-1$  до  $+1$ , включая его границы, то можно говорить о линейной регрессионной зависимости между двумя рядами дискретных данных. При приближении его по модулю к единице уменьшается ошибка приближения, следовательно, возрастает концентрация значений двумерной случайной величины ( $X, Y$ ) около прямой линии, выраженной уравнением линейной регрессии.

Верно и обратное утверждение о том, что коэффициент корреляции показывает степень линейной функциональной зависимости между случайными величинами  $X$  и  $Y$ .

Для исследования будут использованы следующие показатели:

*Обязательства Республики Беларусь по счетам и депозитам органов денежно-кредитного*

**Таблица 1.** Ежегодная вероятность дефолта для совокупности коммерческих банков Республики Беларусь

Период	Количество дефолтов ( $Dt$ )	Количество банков ( $Nt$ ) [1, 2, 4–11]	Ежегодная вероятность дефолта ( $p_{2av}$ ),%
1992	0	27	0,0000
1993	0	25	0,0000
1994	0	30	0,0000
1995	5	48	<b>0,8865</b>
1996	6	41	<b>1,8293</b>
1997	5	32	<b>2,0161</b>
1998	1	27	0,0000
1999	0	27	0,0000
2000	0	36	0,0000
2001	2	32	<b>0,2016</b>
2002	1	29	0,0000
2003	0	32	0,0000
2004	0	34	0,0000
2005	2	35	<b>0,1681</b>
2006	2	33	<b>0,1894</b>
2007	0	32	0,0000
2008	1	31	0,0000
2009	0	33	0,0000
2010	0	33	0,0000

регулируемая, характеристика которых является составляющей частью международной инвестиционной позиции Республики Беларусь. Необходимо отметить, что к органам денежно-кредитного регулирования относятся органы, владеющие и управляющие международными резервами государства и, как правило, осуществляющие денежную эмиссию. Например, в Республике Беларусь таким органом является Национальный банк Республики Беларусь.

Значения данного показателя за период с 01.01.2000 г. по 01.01.2010 г. представлены в табл. 2.

Логично выдвинуть гипотезу о том, что количество ликвидируемых банков влияет на привлекательность Республики Беларусь для размещения валютных средств органов денежно-кредитного регулирования других государств.

*Размер чистых внутренних требований к органам государственного управления.* К таким требованиям относятся требования со стороны банковской системы к правительству Республики Беларусь и местным органам управления Республики Беларусь за вычетом депозитов и других вложений правительства Республики Беларусь и местных органов управления Республики Беларусь в банковскую систему Республики Беларусь.

Значения данного показателя за период с 01.01.2000 г. по 01.01.2010 г. представлены в табл. 3.

Предположение о том, что при ликвидации ряда коммерческих банков требования к данным банкам со стороны других экономических субъектов полностью или частично могут ложиться на органы государственного управления, подтверждается. Это обстоятельство позволяет выдвинуть гипотезу о причинно-следственной связи между ежегодной вероятностью дефолта и объемом чистого кредита органам государственного управления.

#### Анализ корреляционных зависимостей

Для подтверждения факта наличия причинно-следственных связей между изменением вы-

бранных нами макроэкономических показателей и значением ежегодной вероятности дефолта коммерческих банков проведем анализ корреляционных зависимостей на предмет установления линейной регрессии с последующим построением уравнения линейной регрессии.

Исследования будем производить следующим образом. Прежде всего, введем условные обозначения:  $i$  – календарный год;  $X$  – ежегодная вероятность дефолта;  $Y$  – макроэкономический показатель, характеризующий экономическую ситуацию, с которым в данном случае производится проверка гипотезы о наличии регрессионной зависимости;  $n$  – количество лет наблюдения.

Расчет коэффициентов корреляции будем производить по следующему алгоритму [3, с. 355]:

1) находим среднюю арифметическую для первого показателя по формуле:

$$X_{\text{ср}} = \sum_{i=1}^n Xi / n; \quad (2)$$

2) находим среднюю арифметическую для второго показателя по формуле:

$$Y_{\text{ср}} = \sum_{i=1}^n Yi / n; \quad (3)$$

3) определяем выборочный аналог коэффициента детерминации для первого показателя по формулам:

$$\delta x = \sum_{i=1}^n Xi^2 / n - (X_{\text{ср}})^2, \quad (4)$$

$$\delta x = \sqrt{\delta x}; \quad (4')$$

4) определяем выборочный аналог коэффициента детерминации для второго показателя по формулам:

$$\delta y = \sum_{i=1}^n Yi^2 / n - (Y_{\text{ср}})^2, \quad (5)$$

$$\delta y = \sqrt{\delta y}; \quad (5')$$

**Таблица 2.** Обязательства Республики Беларусь по статье «Депозиты, счета и наличные деньги органов денежно-кредитного регулирования» по состоянию на 1 января соответствующего календарного года, млн долл. США [1, 2]

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Показатель	21,7	0,3	20,4	40,8	41,8	13,4	0,6	0,6	150,8	150,3	345,4

**Таблица 3.** Чистые внутренние требования к органам государственного управления по состоянию на 1 января соответствующего календарного года, млрд руб. [1, 2]

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Показатель	130,7	183,3	274,6	343,1	977,1	259,2	315,1	-139,2	-5854,8	-3964,6	-15869,4

5) определяем корреляционный момент по формуле:

$$K_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i Y_i - X_{\text{ср}} \times Y_{\text{ср}}}{n} \quad (6)$$

6) рассчитываем коэффициент корреляции по формуле:

$$k_{xy} = K_{xy} / (\delta x \times \delta y); \quad (7)$$

7) записываем уравнение линии регрессии по формуле:

$$Y - Y_{\text{ср}} = k_{xy} \times \delta y / \delta x \times (x - X_{\text{ср}}). \quad (8)$$

Опираясь на указанный выше алгоритм расчета коэффициента корреляции, составим уравнения линейной регрессии для выбранных нами показателей.

Коэффициент корреляции между ежегодной вероятностью дефолта и обязательствами Республики Беларусь по статье «Депозиты, счета и наличные деньги органов денежно-кредитного регулирования» равен  $-0,14$ . Поскольку коэффициент корреляции находится в интервале от  $-1$  до  $1$ , то в данном случае факт наличия линейной регрессии между показателем ежегодной вероятности дефолта и показателем, характеризующим размер обязательств Республики Беларусь по статье «Депозиты, счета и наличные деньги органов денежно-кредитного регулирования», можно считать установленным.

Уравнение линии регрессии имеет вид:

$$y = -17\,091,1x + 80,1459. \quad (9)$$

Таким образом, наличие линейной регрессии между ежегодной вероятностью дефолта и обязательствами Республики Беларусь по статье «Депозиты, счета и наличные деньги органов денежно-кредитного регулирования» подтверждает гипотезу о том, что закрытие коммерческих банков приводит к сокращению валютных ресурсов, размещаемых органами денежно-кредитного регулирования других стран в Республике Беларусь, что негативно влияет на инвестиционную позицию Республики Беларусь.

Вторым макроэкономическим показателем для исследования корреляционной зависимости между ежегодной вероятностью дефолта и макроэкономической средой является показатель «Чистые требования к органам государственного управления». Коэффициент корреляции между данными показателями равен  $0,6$ .

Поскольку коэффициент корреляции находится в интервале от  $-1$  до  $1$ , то в данном случае факт линейной регрессии между показателем ежегодной вероятности дефолта и показателем, характеризующим размер чистого внутреннего кредита органам государственного управления Республики Беларусь, также можно считать установленным.

Уравнение линии регрессии имеет вид:

$$y = 3\,587\,203,69x - 3944,5636. \quad (10)$$

Построенные выше уравнения линейной регрессии, отражающие корреляционную зависимость между объемами обязательств Республики Беларусь по статье «Депозиты, счета и наличные деньги органов денежно-кредитного регулирования», чистых требований к органам государственного управления и ежегодной вероятностью дефолта, позволяют спрогнозировать данные макроэкономические показатели при изменении количества ликвидируемых коммерческих банков. Для этого необходимо рассчитать прогнозируемые величины ежегодной вероятности дефолта, а затем подставить рассчитанные прогнозные значения ежегодной вероятности дефолта в уравнения линейной регрессии для определения прогнозных значений анализируемых нами показателей. Результаты проведенных изысканий представлены в табл. 4.

Количество действующих банков принято равным  $31$ , так как в настоящее время в Республике Беларусь нормально функционирует  $31$  коммерческий банк. Для построения прогноза мы допускаем ликвидацию  $1/3$  банков от их общего количества и рассматриваем вопрос о том, как согласно установленной линейной регрессии ликвидация банков отразится на изменении объема обязательств Республики Беларусь по статье «Депозиты, счета и наличные деньги органов денежно-кредитного регулирования» и на объеме чистых требований к органам государственного управления.

Следует отметить, что закрытие порядка  $3$  коммерческих банков независимо от причин прекращения их деятельности приведет к полному изъятию валютных ресурсов органами денежно-кредитного регулирования – нерезидентами, объем которых сократится с  $80,15$  млн долл. США при условии закрытия одного банка и до  $-30,12$  млн долл. США при условии закрытия трех банков.

Также при закрытии одного коммерческого банка объем чистых требований к органам го-

**Таблица 4.** Прогнозирование изменения макроэкономических показателей

Количество закрытых банков, ед.	Количество действующих банков, ед.	Ежегодная вероятность дефолта	Обязательства Республики Беларусь по статье «Депозиты, счета и наличные деньги органов денежно-кредитного регулирования», млн долл. США	Чистые требования к органам государственного управления, млрд руб.
1	31	0,0000	80,15	-3 944,56
2	31	0,0022	43,39	3 769,85
3	31	0,0065	-30,12	19 198,69
4	31	0,0129	-140,38	42 341,94
5	31	0,0215	-287,40	73 199,60
6	31	0,0323	-471,18	111 771,68
7	31	0,0452	-691,71	158 058,18
8	31	0,0602	-949,00	212 059,10
9	31	0,0774	-1 243,04	273 774,43
10	31	0,0968	-1 573,83	343 204,18

государственного управления составит –3944,56 млрд руб., а при ликвидации 10 коммерческих банков – уже 343 204,18 млрд руб.

### Вывод

Проведенный нами анализ позволяет утверждать, что между таким показателем, как ежегодная вероятность дефолта, и макроэкономический средой существует явно выраженная причинно-следственная связь. Так, закрытие коммерческих банков связано с сокращением валютных ресурсов, размещаемых органами денежно-кредитного регулирования других стран в Республике Беларусь, что негативно влияет на инвестиционную позицию Республики Беларусь и приводит к росту размера чистого внутреннего кредита органов государственного управления.

Таким образом, рассчитанный показатель ежегодной вероятности дефолта может быть использован в практической деятельности для прогнозирования изменения ряда показателей макроэкономической среды в преддверии ликвидации коммерческих банков.

### Литература

1. Бюллетень банковской статистики // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – № 4. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/2010/bulletin2010-4.pdf>. – Дата доступа: 07.06.2010.
2. Бюллетень банковской статистики // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Ежегодник (2000–2008). – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/2008/Bulletin\\_](http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/2008/Bulletin_)

Yearbook2008.pdf. – Дата доступа: 08.06.2010.

3. Минюк, С.А. Математические методы и модели в экономике: учеб. пособие / С.А. Минюк, Е.А. Ровба, К.К. Кузьмич. – Минск: ТетраСистемс, 2002. – 432 с.

4. Перечень зарегистрированных коммерческих, кооперативных банков, действующих на территории республики по состоянию на 1 марта 1992 г. // Банковский вестник. – 1992. – № 1. – С. 104–105.

5. Реестр банков в Республике Беларусь, зарегистрированных на 1 января 1997 г. // Банковский вестник. – 1997. – № 1. – С. 120–123.

6. Сведения о банках и филиалах иностранных банков, зарегистрированных на территории Республики Беларусь на 1 января

1998 г. // Банковский вестник. – 1998. – № 1. – С. 29–31.

7. Сведения о банках и филиалах иностранных банков, зарегистрированных на территории Республики Беларусь на 1 января 1999 г. // Банковский вестник. – 1999. – № 1. – С. 69–71.

8. Список банков, зарегистрированных в Национальном банке Республики Беларусь на 1 января 1993 г. // Банковский вестник. – 1993. – № 1. – С. 101–103.

9. Список коммерческих банков, зарегистрированных в Национальном банке Республики Беларусь на 1 января 1994 г. // Банковский вестник. – 1994. – № 2. – С. 103–107.

10. Список коммерческих банков на территории Республики Беларусь на 1 января 1995 г. // Банковский вестник. – 1995. – № 1. – С. 105–108.

11. Список коммерческих банков на территории Республики Беларусь, зарегистрированных на 1 января 1996 г. // Банковский вестник. – № 1. – С. 124–127.

12. Gunter, L. Credit risk modeling using Excel and VBA / L.Gunter, P.N. Posch. – England: John Wiley & Sons Ltd, 2007. – 261 p.

*Материал поступил в редакцию 24.06.2010*

# **Анализ и прогнозирование отдельных показателей развития внебюджетного сектора белорусского здравоохранения**

**Концеал Елена Владимировна,**

*старший преподаватель кафедры коммерческой деятельности  
и международных экономических отношений  
Гродненского государственного университета им. Янки Купалы (г. Гродно)*

**В статье приводятся результаты разработки системы эконометрических моделей для анализа и прогнозирования отдельных показателей развития внебюджетного сектора системы здравоохранения Республики Беларусь. На основе установленных с их помощью долгосрочных связей методом сценариев разработан прогноз состояния объекта исследования в краткосрочной перспективе, а также определены наименее и наиболее привлекательные векторы его развития, зависящие от применения отдельных инструментов государственного регулирования.**

Прогнозирование в экономических системах имеет предупреждающее значение. Для того чтобы запланировать основные показатели развития организации, отрасли либо страны в прогрессирующей динамике, необходимой для успешного развития, следует знать, как они будут развиваться в различных условиях. Только тогда можно наметить основные стратегические направления, которые позволят развиваться объекту лучше либо дадут ему возможность не попасть в критическое положение.

Целью представленного исследования является определение характера и направленности долгосрочной связи отдельных показателей в области здравоохранения Республики Беларусь и на этой основе выбор наиболее привлекательного вектора развития внебюджетного сектора в краткосрочной перспективе.

Прогнозирование показателей развития рынка медицинских услуг является сложным процессом, так как часть влияющих на него факторов есть следствие долговременного влияния многих других экономических систем, причем их развитие в перспективе имеет инерционный характер. Например, ожидать резких изменений в медико-демографической ситуации в стране в краткосрочной перспективе от реформирования системы здравоохранения не следует, тренд таких показателей, как правило, сохраняется без резких колебаний. Кроме того, на здоровье и продолжительность жизни оказывает влияние множество других факторов, при этом системе здравоохранения отводится, по мнению ВОЗ, лишь десятая часть. Другие факторы, влияющие на развитие рынка медицинских услуг, являются гибкими и напрямую зависят от политики государства, проводимой в данной отрасли и в стране в целом.

В связи с этим прогнозирование рынка медицинских услуг производилось методом сценариев с применением разработанной системы эконометрических моделей, состоящей из уравнений тренда для прогнозирования явлений, имеющих инерционный характер развития в краткосрочной перспективе, и уравнений регрессии, позволяющих варьировать уровни отдельных показателей, тем самым проигрывая разные варианты.

Приведем характеристики переменных, выбранных для моделирования.

1. В качестве эндогенной (определяемой в модели) переменной выступает показатель, характеризующий равновесное состояние спроса и предложения на рынке медицинских услуг в заданное время, при определенном уровне цен – объем медицинских услуг, оплаченных населением.

В качестве объясняющих переменных в модели определены следующие.

2. Возможность населения самостоятельно заботиться о состоянии своего здоровья выражена через показатель уровня денежных доходов населения Республики Беларусь, который характеризует минимальный уровень платежеспособного спроса.

3. Уровень конкуренции на свободном рынке медицинских услуг характеризует показатель общего числа работающих врачей и среднего медицинского персонала во внебюджетной сфере.

4. Индекс потребительских цен – показатель, демонстрирующий динамику равновесной цены в сложившейся конъюнктуре рынка на определенный период времени, с одной стороны, и инструмент государственного регулирования соотношения спроса и предложения, с другой.

5. Общая сумма расходов государственного бюджета Республики Беларусь на здравоохранение – показатель, характеризующий возможность населения получить медицинскую помощь «бесплатно». Без учета данного показателя модель рынка медицинских услуг, сложившаяся в Республике Беларусь, не может быть корректной.

6. Показатель, характеризующий потребность в медицинском обслуживании, имеющий тесную связь с размером расходов государства на здравоохранение из средств бюджета – общая заболеваемость населения Республики Беларусь отдельными болезнями (число зарегистрированных заболеваний всего).

7. Объем ВВП использован для определения долгосрочной связи между изменением уровня экономического развития страны и ее социальной политикой в области здравоохранения.

Логическая связь выбранных для анализа и прогнозирования переменных представлена на рис. 1.

Анализ временных рядов, выявление характера долгосрочных связей между определенными в моделях переменными и их прогнозирование на краткосрочную перспективу производились с применением эконометрического пакета EViews. Оценка модели для анализа и прогнозирования развития рынка медицинских услуг в Республике Беларусь производилась на статистических данных с 1995 по 2008 г.

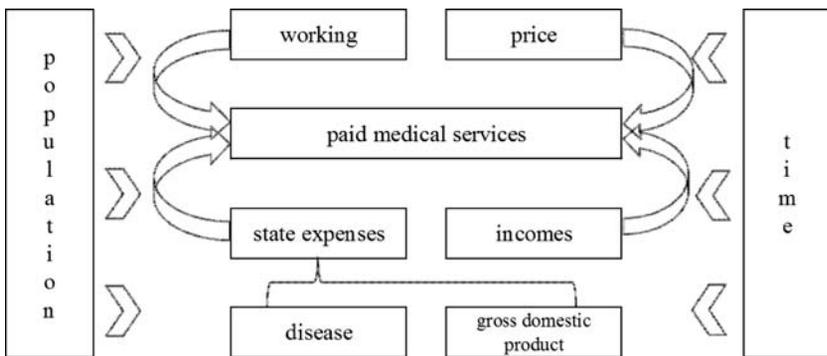


Рис. 1. Схема логической связи элементов системы моделей анализа и прогноза развития внебюджетного сектора здравоохранения Республики Беларусь

Ограничение длительности отрезка выбранных для моделирования временных рядов обусловлено их периодизацией, а также влиянием отдельных объективных факторов ведения статистического учета в стране.

Исходные данные для оценки системы эконометрических моделей анализа и прогнозирования развития рынка медицинских услуг в Республике Беларусь рассчитаны с использованием данных Национального статистического комитета и Министерства здравоохранения Республики Беларусь [2–8, 12]. Все показатели в рядах динамики исходных данных сопоставимы по времени и методике статистического учета, а также учитывают влияние социально-демографических явлений в Республике Беларусь, в частности изменение численности населения, в связи с чем отдельные из них рассчитаны на душу населения страны. Показатели в стоимостном выражении использованы в действующих ценах 1995 г., что позволяет устранить влияние на качество долгосрочных связей уровня инфляции.

Разработанная система эконометрических моделей содержит 7 переменных и представлена в виде рекуррентной системы из семи уравнений: одного основного уравнения множественной регрессии для определения целевой эндогенной переменной, а также одного уравнения парной регрессии и пяти уравнений тренда для моделирования значений экзогенных переменных. Основная эконометрическая модель строилась в логарифмической форме, что позволяет повысить качество анализа результатов моделирования, интерпретируя коэффициенты уравнений как коэффициенты эластичности. С целью более адекватного описания динамики анализируемых переменных в модели включены переменные, позволяющие учесть структурные сдвиги, изменения уровней и тренда.

Тестирование моделей и выбор тех, которые наиболее адекватно описывают характер долгосрочных связей между переменными, производились в соответствии с общепринятой методологией [1, 9, 10, 13, 14].

Система эконометрических моделей для анализа и прогнозирования основных показателей развития рынка медицинских услуг в Республике Беларусь, оцененная на статистических данных за период с 1995 по 2008 г., имеет вид:

— основная модель:

$$\ln pms_t = 1,630 \ln inc_t - 1,005 \ln expens_t + 0,147 \ln price_t + 0,916 \ln workpopul_t + 0,012DT(1998, 2000, 2004, 2005, 2007) + 0,154D(1995, 2000, 2008); \quad (1)$$

— дополнительные модели определения экзогенных переменных для основной модели:

$$dis_t = 0,018t + 0,278dis_{t-1} + 0,771 + 0,062D(1995, 1997, 1998, 1999) + 0,017D(2006, 2007); \quad (2)$$

$$work_t = 24,259t^2 + 0,862work_{t-2} + 3656,605D(1995-2000) + 115,531DT(2005, 2007); \quad (3)$$

$$price_t = 1,944price_{t-1} - 0,987price_{t-2} + 2226,392D(2002, 2006); \quad (4)$$

$$\ln expens_t = 0,608 \ln gdp_t + 4,562 \ln dis_t + 0,25D(1995, 1998, 1999) + 0,226D(2008); \quad (5)$$

где  $dis$  – средняя общая заболеваемость жителя Республики Беларусь отдельными болезнями, число зарегистрированных заболеваний, ед.;

$exp$  – общая сумма расходов государственного бюджета Республики Беларусь на здравоохранение на душу населения в ценах 1995 г., тыс. руб.;

$inc$  – денежные доходы на душу населения Республики Беларусь в ценах 1995 г., тыс. руб.

$work$  – число работающих врачей и среднего медицинского персонала во внебюджетной сфере Республики Беларусь, чел.;

$workpopul$  – среднее число работающих врачей и среднего медицинского персонала во внебюджетной сфере на душу населения Республики Беларусь, чел.;

$pms$  – объем медицинских услуг, оплаченных населением, в расчете на душу населения страны, тыс. руб.;

$price$  – индекс цен на медицинские услуги относительно 1995 г.;

$gdp$  – ВВП в расчете на душу населения Республики Беларусь в ценах 1995 г., тыс. руб.

$t$  – год определения показателя;

$D(t)$ ,  $DT(t)$  – фиктивные переменные для изменений уровня в результате цикличности, выбросов, структурных сдвигов и изменений тренда в модели в момент времени  $t$ .

Анализ статистических характеристик полученных уравнений (коэффициент детерминации, нормированный коэффициент детерминации,  $F$ -критерий Фишера,  $t$ -критерий Стьюдента отдельных коэффициентов) позволяет признать их удовлетворительными, при этом параметры моделей являются статистически значимыми на уровне 0,05. Коррелограммы остатков построенных моделей свидетельствуют об их стационарности, остатки проверены на отсутствие автокорреляции и гетероскедастичности тестами Бройша—Годфри, Дарбина—Уотсона, Уайта.

В соответствии с основной эконометрической моделью анализа и развития рынка медицинских услуг в Республике Беларусь между переменными установлена долгосрочная связь, имеющая следующее экономическое обоснование: наибольшее положительное влияние на развитие анализируемого рынка оказывает уровень денежных доходов населения, при росте которого на 1 % объем оплачиваемых за счет собственных средств населения медицинских услуг возрастает на 1,63 %. Следующим наиболее влиятельным фактором, имеющим обратную зависимость относительно целевого показателя, является объем государственных расходов на здравоохранение, рост которого на 1 % приведет к сокращению емкости рынка на 1,01 %. Изменение численности занятых во внебюджетной сфере врачей и среднего медперсонала на 1 %, а также цен на медицинские услуги приведет к росту целевого показателя на 0,92 и 0,15 % соответственно. Как видно из установленной регрессионной зависимости, цена оказывает наименее значительное влияние на изменение объема рынка медицинских услуг, что полностью соответствует его типу и подчеркивает неэластичность спроса от цены.

Дополнительные эконометрические модели предназначены для прогнозирования переменных, используемых в основной модели в качестве экзогенных. Они могут определяться как на основании разработанных моделей, так и иначе, в соответствии с государственной политикой в области здравоохранения и предпринимательской деятельности, с использованием экспертных оценок, иной априорной информации.

Уровень общей заболеваемости  $dis$  прогнозировался на основании линии тренда как показатель сложной системы, развитие которой имеет инерционный характер, резких колебаний в краткосрочной перспективе по которому не ожидается. Уровень доходов населения  $inc$  прогнозировался аналогично, по линии тренда, как при естественном инерционном развитии событий.

Прогноз уровня расходов государства на здравоохранение из бюджета составлен на основании прогнозных значений показателей роста заболеваемости населения и ВВП, что отчасти отражает современный механизм выполнения минимальных социальных стандартов в сфере здравоохранения Республики Беларусь на фоне изменяющихся во времени возможностей государства. Все указанные показатели прогнозировались на душу населения, что позволило учесть изменения социально-демографической ситуации в стране. Уровень занятости врачей и среднего медицинского персонала во внебюджетной сфере как показатель изменения предложения на рынке и уровня конкуренции, а также индекс цен на медицинские услуги прогнозировались на основании линий тренда без учета изменения социально-демографической ситуации в стране. В дальнейшем для использования в качестве экзогенных переменных основной эконометрической модели показатель *work* пересчитывался на душу населения (*workpopul*). В основной модели все перечисленные показатели явились факторами, определяющими увеличение либо сокращение личных расходов населения на медицинские услуги.

Значения коэффициентов полученных уравнений, а также знаки при них хорошо поддаются экономической интерпретации, что дополнительно подтверждает их корректность. Кроме того, построенные модели (1–6) являются достаточно устойчивыми, так как при сокращении временных рядов на один период знаки при коэффициентах сохраняются и лишь незначительно изменяются их значения.

Прогностическая способность построенных моделей была проверена на основе анализа ретроспективных прогнозов на два периода оценивания моделей. Характеристики точности прогнозов, представленные в табл. 1, подтверждают их приемлемое качество.

Прогнозирование развития объекта исследования произведено методом сценариев для определения вариантов развития тех или иных событий. В целом было проанализировано 12 сценариев (табл. 2).

Расчеты по сценариям 2–5 производились с моделированием искусственного сдерживания расходов государства из бюджета на здравоохранение на уровне 2008 г. Произвести моделирование по данной группе сценариев представляется целесообразным в аспекте тех экономических и финансовых проблем, которые переживают все страны мира в настоящий период времени, с це-

лью предвидения перспектив наличия либо отсутствия возможности государства проводить политику сокращения государственных расходов на здравоохранение. В сценарии 2 остальные экзогенные переменные закладывались на уровне, прогнозируемом в соответствии с моделями 2–5, т. е. на основании сложившихся в предыдущие периоды тенденций. В сценарии 3 на фоне сдерживания государственных расходов на здравоохранение остальные экзогенные переменные закладываются с учетом возможного применения инструментов умеренного стимулирования развития внебюджетной сферы.

В частности, предполагается, что при этом индекс цен на медицинские услуги будет расти на 10 % в год, а численность занятых во внебюджетной сфере увеличится на 10 % в 2009 г. и на 20 % в 2010 г. относительно предыдущих периодов соответственно. Сценарий 4 предполагает активное стимулирование развития внебюджетной сферы при сдерживании государственных расходов, в соответствии с чем расчеты производились на основании ежегодного роста цен на 15 % и увеличения численности занятых на 10 и 30 % в соответствующие периоды.

Сценарии 6–12 можно охарактеризовать следующим образом:

- сценарий 6 – умеренное стимулирование развития рыночных отношений на основе сохранения социальной политики в области здравоохранения;

- сценарий 7 – активное стимулирование развития рыночных отношений на основе сохранения социальной политики в области здравоохранения;

- сценарий 8 – сдерживание развития рыночных отношений на основе сохранения социальной политики в области здравоохранения;

- сценарий 9 – активное развитие бюджетного сектора здравоохранения с одновременным умеренным стимулированием развития рыночных отношений;

- сценарий 10 – активное развитие бюджетного сектора здравоохранения с одновременным активным стимулированием развития рыночных отношений;

- сценарий 11 – активное развитие бюджетного сектора здравоохранения с одновременным сдерживанием развития рыночных отношений;

- сценарий 12 – активное развитие бюджетного сектора здравоохранения с развитием внебюджетного сектора по базовому сценарию.

Количественные характеристики сценариев приведены выше (см. табл. 2).

Таблица 1. Характеристика точности ретропрогнозов

Показатель	2007 г.			2008 г.		
	Факт	Прогноз	Относительная ошибка, %	Факт	Прогноз	Относительная ошибка, %
Средняя общая заболеваемость, ед.	1,373	1,38	0,75	1,411	1,40	-0,61
Расходы на здравоохранение по государственному бюджету Республики Беларусь, тыс. руб.	2384,21	2193,12	-8,01	2104,93	2104,93	0,00
Индекс цен на медицинские услуги к 1995 г., %	24723,70	24559,01	-0,67	26207,12	26231,28	0,09
Число врачей и среднего мед. персонала внебюджетной сферы, чел.	0,0015	0,0014	-0,43	0,0019	0,0018	-1,36
Денежные доходы населения Республики Беларусь, тыс. руб.	30162,46	29923,60	-0,79	33795,83	33979,65	0,54
Объем рынка медицинских услуг, тыс. руб.	104,10	104,72	0,59	139,14	133,56	-4,01

Таблица 2. Характеристика изменения экзогенных показателей в сценариях

Сценарии	Период	Темп роста относительно предыдущего года		
		расходов на здравоохранение по государственному бюджету, %	индекса цен на медицинские услуги, %	числа врачей и среднего мед. персонала внебюджетной сферы, %
Сценарий 1	2009 г.	в соответствии с эконометрическими моделями 2–5		
	2010 г.			
Сценарий 2	2009 г.	100	в соответствии с эконометрическими моделями 2–5	
	2010 г.	100		
Сценарий 3	2009 г.	100	110	110
	2010 г.	100	110	120
Сценарий 4	2009 г.	100	115	110
	2010 г.	100	115	130
Сценарий 5	2009 г.	100	100	97
	2010 г.	100	98	100
Сценарий 6	2009 г.	105	110	110
	2010 г.	113	110	120
Сценарий 7	2009 г.	105	115	110
	2010 г.	113	115	130
Сценарий 8	2009 г.	105	100	97
	2010 г.	113	98	100
Сценарий 9	2009 г.	134	110	110
	2010 г.	115	110	120
Сценарий 10	2009 г.	134	115	110
	2010 г.	115	115	130
Сценарий 11	2009 г.	134	100	97
	2010 г.	115	98	100
Сценарий 12	2009 г.	134	в соответствии с эконометрическими моделями 2–5	
	2010 г.	115		

Примечание: все показатели в таблице приводятся на душу населения Республики Беларусь, показатели в денежном выражении — в ценах 1995 г.

Результаты расчетов, проведенных на основании разработанных эконометрических моделей по сценариям 1–12, представлены в табл. 3. Показатели уровней средней общей заболеваемости жителя Беларуси и денежных доходов сохраняются едиными для всех сценариев. Так, в соответствии с разработанным уравнением № 2, средняя общая заболеваемость жителя страны прогнозируется на уровне 1,43 в 2009 г. и на уровне 1,45 в 2010 г., что составляет 101,47 и 103,13 % относительно 2008 г. соответственно. Динамика показателя денежных доходов жителя Беларуси имеет также в анализируемом периоде восходящий тренд и в соответствии с уравнением № 6 прогнозируется в 2009 г. на уровне 38 072, 8 тыс. руб., в 2010 г. – 42 891,1 тыс. руб., что составляет соответственно 112,7 и 126,9 % относительно уровня показателя в 2008 г.

Модель № 5 анализа и прогнозирования государственных расходов на здравоохранение показала высокую зависимость их объема от изменения картины общей заболеваемости. Так, при изменении общей заболеваемости на 1 % сумма государственных расходов увеличивается на 4,6 %, а при изменении уровня ВВП на душу населения на 1 % – на 0,61 %. Кроме того, фиктивная переменная в уравнении для 2008 г. учитывает значительное сокращение государственных расходов в данном периоде, нехарактерное тренду в целом. Для прогнозирования в дальнейшие периоды следует учесть, что данный сдвиг кривой может иметь три варианта развития в перспективе:

1) вариант сдерживания государственных расходов на уровне последнего фактического периода;

2) вариант развития событий согласно разработанной модели, но с учетом изменения тренда начиная с 2008 г. и далее;

3) вариант развития событий согласно тренду, сложившемуся в предыдущие анализируемые периоды с учетом структурного сдвига лишь в 2008 г.

Вариант последующего сокращения государственных расходов не рассматривался как несоответствующий социальной политике Беларуси. Данные варианты прогнозирования государственных расходов на здравоохранение легли в основу разрабатываемых сценариев.

Результаты сценарных расчетов показали, что емкость рынка медицинских услуг в Республике Беларусь может сократиться на 10 % лишь при условии развития событий согласно сценарию 11, при котором размер государственных расхо-

дов на здравоохранение на душу населения увеличится в 2010 г. на 53,5 % относительно 2008 г., а развитие внебюджетной сферы при этом будет сдерживаться.

Результаты развития событий по всем остальным сценариям ведут к увеличению емкости рынка. Минимальный рост в 2010 г. может составить 9,6 % при условии увеличения размера государственных расходов на здравоохранение на 53,5 % и сохранения тенденций изменения остальных экзогенных показателей согласно моделям 2–5 (сценарий № 12). Максимальный рост может составить 204,6 % согласно четвертому сценарию, при котором государственные расходы сдерживаются на уровне 2008 г., а развитие внебюджетной сферы активно стимулируется. При этом рост численности занятых во внебюджетной сфере врачей и среднего медицинского персонала составит 10 % в первом прогнозируемом периоде и 30 % – во втором. Подобные темпы роста вполне достижимы при принятии со стороны государства определенных стимулирующих мероприятий в направлении предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения и создании привлекательной бизнес-среды, привлечении иностранных инвесторов, медицинских транснациональных компаний, с одной стороны, и популяризации самостоятельной инициативы в заботе о собственном здоровье жителей – с другой.

В соответствии с основной эконометрической моделью установлена долгосрочная обратная связь целевого показателя с размером государственных расходов на здравоохранение. В связи с этим достижение максимальной емкости рынка медицинских услуг не может быть самой целью, так как это достигается лишь на фоне более существенного сокращения государственных расходов, в результате чего общая сумма затрат на здравоохранение в стране уменьшится. Поэтому более целесообразным является поиск баланса между темпами развития государственных инвестиций и рынка медицинских услуг, который приведет к оптимизации развития системы в целом. Решение данной задачи возможно при помощи анализа общих результатов финансирования системы здравоохранения как со стороны государственного бюджета, так и со стороны личных расходов населения, а также удельного веса данного обобщенного показателя в ВВП.

Анализ результатов сценарных расчетов в табл. 3 показывает, что в ситуации сдерживания государственных расходов на здравоохранение удельный вес общей суммы прогнозируемых

**Таблица 3.** Результат сценарных расчетов основных показателей  
развития рынка медицинских услуг в Республике Беларусь

Сценарии	Период	Показатели					
		Расходы на здравоохранение по государственному бюджету, тыс. руб.	Индекс цен на медицинские услуги к 1995 г., %	Число врачей и среднего мед. персонала внебюджетной сферы, чел.	Расходы населения на оплату медицинских услуг, тыс. руб.	Общая сумма прогнозируемых расходов, тыс. руб.	Удельный вес суммы прогнозируемых расходов в ВВП, %
сценарий 1	2009 г.	2210,07	26560,14	0,0018	151,17	2361,24	7,33
	2009 г., %	105,00	101,35	97,48	108,64	105,22	
	2010 г.	2494,57	25782,69	0,0023	197,69	2692,27	7,53
	2010 г., %	118,51	98,38	121,29	142,08	119,97	
сценарий 2	2009 г.	2104,93	26560,14	0,0018	158,75	2263,68	7,03
	2009 г., %	100,00	101,35	97,48	114,09	100,87	
	2010 г.	2104,93	25782,69	0,0023	234,48	2339,41	6,54
	2010 г., %	100,00	98,38	121,29	168,52	104,25	
сценарий 3	2009 г.	2104,93	28827,83	0,0021	179,48	2284,41	7,09
	2009 г., %	100,00	110,00	110,00	128,99	101,80	
	2010 г.	2104,93	31710,61	0,0025	261,20	2366,13	6,62
	2010 г., %	100,00	121,00	132,00	187,72	105,44	
сценарий 4	2009 г.	2104,93	30138,19	0,0021	180,66	2285,59	7,10
	2009 г., %	100,00	115,00	110,00	129,83	101,85	
	2010 г.	2104,93	34658,91	0,0027	284,77	2389,70	6,68
	2010 г., %	100,00	132,25	143,00	204,66	106,49	
сценарий 5	2009 г.	2104,93	26207,12	0,0018	158,44	2263,37	7,03
	2009 г., %	100,00	100,00	97,48	113,87	100,86	
	2010 г.	2104,93	25782,69	0,0018	191,94	2296,87	6,43
	2010 г., %	100,00	98,38	97,48	137,94	102,35	
сценарий 6	2009 г.	2210,07	28827,83	0,0021	170,90	2380,98	7,39
	2009 г., %	105,00	110,00	110,00	122,82	106,10	
	2010 г.	2494,57	31710,61	0,0025	220,22	2714,79	7,59
	2010 г., %	118,51	121,00	132,00	158,27	120,98	
сценарий 7	2009 г.	2210,07	30138,19	0,0021	172,02	2382,10	7,40
	2009 г., %	105,00	115,00	110,00	123,63	106,15	
	2010 г.	2494,57	34658,91	0,0027	240,09	2734,67	7,65
	2010 г., %	118,51	132,25	143,00	172,55	121,86	
сценарий 8	2009 г.	2210,07	26207,12	0,0018	150,87	2360,94	7,33
	2009 г., %	105,00	100,00	97,48	108,43	105,21	
	2010 г.	2494,57	25782,69	0,0018	161,83	2656,40	7,43
	2010 г., %	118,51	98,38	97,48	116,30	118,37	
сценарий 9	2009 г.	2816,77	28827,83	0,0021	133,94	2950,71	9,16
	2009 г., %	133,82	110,00	110,00	96,26	131,49	
	2010 г.	3231,20	31710,61	0,0025	169,81	3401,01	9,51
	2010 г., %	153,51	121,00	132,00	122,04	151,56	
сценарий 10	2009 г.	2816,77	30138,19	0,0021	134,81	2951,58	9,16
	2009 г., %	133,82	115,00	110,00	96,89	131,53	
	2010 г.	3231,20	34658,91	0,0027	185,13	3416,33	9,56
	2010 г., %	153,51	132,25	143,00	133,05	152,24	
сценарий 11	2009 г.	2816,77	26207,12	0,0018	118,24	2935,01	9,11
	2009 г., %	133,82	100,00	97,48	84,98	130,79	
	2010 г.	3231,20	25782,69	0,0018	124,78	3355,98	9,39
	2010 г., %	153,51	98,38	97,48	89,68	149,55	
сценарий 12	2009 г.	2816,77	26560,14	0,0018	118,47	2935,24	9,11
	2009 г., %	133,82	101,35	97,48	85,14	130,80	
	2010 г.	3231,20	25782,69	0,0023	152,44	3383,63	9,47
	2010 г., %	153,51	98,38	121,29	109,55	150,78	

Примечания: все показатели в таблице приводятся на душу населения Республики Беларусь; показатели в денежном выражении – в ценах 1995 г.; темпы роста показателей приведены относительно 2008 г.

расходов в ВВП может составить в 2009 г. 7,03–7,1 %, а в 2010 г. – 6,54–6,68 % в зависимости от государственной политики в области развития внебюджетной сферы (сценарии 2–5). Как видно, доля будет сокращаться, несмотря на самые высокие темпы роста емкости рынка медицинских услуг, именно по данным сценариям (до 204,7 %) и в будущем может опуститься ниже минимально допустимого Всемирной организацией здравоохранения уровня 6 %. Кроме того, исследование показало, что при развитии событий по сценариям 2–5 произойдет снижение возможности медицинского обслуживания за счет бюджетных средств без соответствующего замещения его во внебюджетной сфере. Это может привести к неудовлетворенности спроса населения на медицинское обслуживание и росту заболеваемости.

В ситуации сохранения социальной политики в области финансирования здравоохранения из государственного бюджета (сценарии 1, 6–8) удельный вес общей суммы прогнозируемых расходов в ВВП может составить 7,33–7,4 % в 2009 г. и 7,43–7,65 % в 2010 г. Согласно системе эконометрических моделей 1–5 емкость рынка медицинских услуг в 2010 г. вырастет на 118,3–172,6 % относительно базового периода в зависимости от государственной политики в области развития внебюджетной сферы.

Наиболее высоких общих результатов и соответственно удельного веса суммы прогнозируемых расходов в ВВП (9,11–9,16 % в 2009 г. и 9,16–9,56 % в 2010 г.) возможно достичь при активном развитии бюджетного сектора здравоохранения, однако при этом темп роста емкости рынка в прогнозируемом периоде наиболее низкий и в соответствии со сценариями 9–11 он составит 89,7–133,05 % относительно 2008 г.

Следует также отметить, что все сценарные расчеты выполнены при прогнозируемых по модели № 6 темпах роста денежных доходов населения в 2010 г. 126,9 % относительно 2008 г. В случае роста данного показателя выше прогнозируемого емкость рынка будет увеличиваться по всем сценариям согласно модели № 1, так как данный показатель имеет наибольшее положительное влияние на объект исследования.

*Выводы.* В данной статье представлена разработанная система эконометрических моделей для анализа и прогнозирования основных показателей рынка медицинских услуг в Республике Беларусь. Модели оценены на фактических данных за период с 1995 по 2008 г. Статистические характеристики моделей, а также составленные

на их основе ретроспективные прогнозы подтверждают приемлемое качество и позволяют рекомендовать их для применения государственными органами власти и управления при разработке политики в области финансирования здравоохранения в Республике Беларусь и развития внебюджетного сектора, разработке прогнозов и программ развития отрасли, а также организациями здравоохранения при стратегическом планировании деятельности.

Установлена долгосрочная связь вектора развития емкости рынка медицинских услуг с уровнем денежных доходов населения (прямая), государственных расходов на здравоохранение (обратная), занятости врачей и среднего медицинского персонала во внебюджетной сфере (прямая). Изменение цен на медицинские услуги оказывает прямое влияние на объект исследования, однако незначительное.

Метод сценариев, примененный в моделировании, позволил провести расчеты по двенадцати сценариям и спрогнозировать показатели темпов развития рынка медицинских услуг в Республике Беларусь, а также общей суммы расходов на здравоохранение из государственного бюджета и средств населения и их удельный вес в ВВП.

Сценарные расчеты показали, что наиболее активного роста емкости рынка медицинских услуг при сохранении динамики роста денежных доходов населения можно достичь в результате сдерживания государственных расходов на здравоохранение и активного стимулирования развития внебюджетной сферы. Целевой показатель за два прогнозируемых периода может удвоиться. Однако в этом случае удельный вес общих расходов в ВВП будет сокращаться и в перспективе может опуститься ниже минимально допустимого. При этом произойдет снижение возможности медицинского обслуживания за счет бюджетных средств без соответствующего замещения его во внебюджетной сфере. Это может привести к неудовлетворенности спроса населения на медицинское обслуживание и росту заболеваемости. Поэтому вариант полного сдерживания государственных расходов на здравоохранение в сложившейся в стране системе медицинского обслуживания и спроса на него нежелателен.

В ситуации сохранения социальной политики в области финансирования здравоохранения из государственного бюджета емкость рынка медицинских услуг в 2010 г. вырастет на 118,3–172,6 % относительно 2008 г. в зависимости от государ-

ственной политики в области развития внебюджетной сферы (сдерживания либо активного стимулирования развития). При этом удельный вес общей суммы расходов в ВВП будет ежегодно увеличиваться и к 2010 г. составит 7,43–7,65 %. Развитие событий в рамках данной группы сценариев наиболее привлекательно, так как, не увеличивая сверх обычного уровня нагрузку на государственный бюджет, отрасль будет иметь положительное развитие. Это полностью соответствует главным принципам государственной политики Республики Беларусь, определенным Президентом А.Г. Лукашенко, среди которых: планомерность, последовательность, постепенность и преемственность [11]. Кроме того, активное стимулирование развития внебюджетной сферы позволит не только увеличить доступ населения к медицинскому обслуживанию, но и будет способствовать развитию культуры здоровья, бережного отношения человека к себе самому и своим близким.

Для инвесторов в сферу здравоохранения Республики Беларусь, в том числе иностранных, будет полезна научно обоснованная информация о том, что сокращение емкости анализируемого рынка может грозить лишь в случае проведения в стране политики сдерживания развития внебюджетной сферы со стороны государства на фоне активного развития бюджетного сектора с повышающимися темпами государственного финансирования отрасли. Если сдерживания производиться не будет, то прогноз достаточно оптимистичный, так как емкость рынка будет ежегодно увеличиваться.

#### Литература

1. Айвазян, С.А. Прикладная статистика и основы эконометрики / С.А. Айвазян, В.С. Мхитарян. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 332 с.
2. Здравоохранение в Республике Беларусь: Официальный стат. сб. – Минск: Белорусский центр научной меди-

цинской информации Министерства здравоохранения Республики Беларусь, 2001. – 276 с.

3. Здравоохранение в Республике Беларусь: Официальный стат. сб. – Минск: Белорусский центр научной медицинской информации Министерства здравоохранения Республики Беларусь, 1999. – 363 с.

4. Здравоохранение в Республике Беларусь: Официальный стат. сб. – Минск: Белорусский центр научной медицинской информации Министерства здравоохранения Республики Беларусь, 1997. – 341 с.

5. Здравоохранение в Республике Беларусь: Официальный стат. сб. за 2002 г. – Минск: ГУ РНМБ, 2003. – 356 с.

6. Здравоохранение в Республике Беларусь: Официальный стат. сб. за 2004 г. – Минск: ГУ РНМБ, 2005. – 316 с.

7. Здравоохранение в Республике Беларусь: Официальный стат. сб. за 2006 г. – Минск: ГУ РНМБ, 2007. – 280 с.

8. Здравоохранение в Республике Беларусь: Официальный стат. сб. за 2008 г. – Минск: ГУ РНМБ, 2009. – 316 с.

9. Магнус, Я.Р. Эконометрика / Я.Р. Магнус, П.К. Каптышев, А.А. Пересецкий. – М.: Дело, 2004. – 576 с.

10. Молчанов, И.Н. Компьютерный практикум по начальному курсу эконометрики (реализация на Eviews): Практикум / И.Н. Молчанов, И.А. Герасимова; Рост. гос. экон. ун-т. – Ростов-на-Дону, 2001. – 58 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.molchanov.narod.ru/econometrics.html>. – Дата доступа: 13.05.2010.

11. Главные принципы государственной политики Республики Беларусь // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press10663.html>. – Дата доступа: 13.05.2010.

12. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2009 / Национальный стат. комитет Республики Беларусь. – Минск, 2009. – 599 с.

13. Хацкевич, Г.А. Эконометрика / Г.А. Хацкевич. – Минск: Изд-во МИУ, 2005. – 252 с.

14. Эконометрика / И.И. Елисеева [и др.]; под ред. И.И. Елисеевой – М. Финансы и статистика, 2007. – 576 с.

**Материал поступил  
в редакцию 24.08.2010**

## Оценка эффективности государственных заказов в Республике Беларусь

**Матейчук Татьяна Сергеевна,**

*аспирант Института экономики Национальной академии наук Беларуси (г. Минск)*

Статья посвящена исследованию проблем эффективности государственных заказов в Республике Беларусь. Главной задачей выполнения государственных заказов как одного из элементов государственных расходов является повышение эффективности использования бюджетных средств и удовлетворения общественных потребностей. На финансирование заказов в Республике Беларусь расходуется около половины бюджетных средств. Столь значительные расходы делают задачу повышения их эффективности весьма и весьма актуальной, в том числе и на этапах формирования, размещения и выполнения государственных заказов на закупку продукции для государственных нужд.

Мощным рычагом влияния на экономику страны выступает система государственных заказов. Ежегодно на удовлетворение государственных нужд расходуются значительные бюджетные средства. В Республике Беларусь доля государственного заказа в общегосударственных расходах консолидированного бюджета в 2009 г. составила 31,43 %, что на 14 % больше, чем в 2008 г. В общем объеме ВВП за 2009 г. удельный вес государственного заказа составил 14,65 %, что на 6 % больше, чем в предыдущем периоде [1, 2]. В развитых странах доля государственных заказов составляет более половины всех расходов. Увеличение доли государственных заказов в расходах и ВВП обуславливают необходимость повышения эффективности осуществления закупок и доработки методики ее оценки.

В национальном законодательстве термины «государственный заказ» и «государственные закупки» употребляются как синонимы, ввиду чего возникают сложности при определении эффективности расходования бюджетных средств и оценке степени удовлетворенности государственных нужд. Автор предлагает рассматривать государственный заказ как систему отношений органов государственной власти, физических и юридических лиц по поводу формирования, размещения и реализации продукции для государственных и общественных нужд, осуществляемых на контрактной (договорной) основе за счет бюджетных средств и средств государственных фондов. В соответствии с предложенным определением целесообразно рассчитывать показатели оценки эффективности на каждом из этапов, то есть на этапе формирования, размещения и выполнения государственного заказа.

На этапе формирования государственных заказов оценивается качество планирования и обоснованность государственных нужд, подлежащих финансированию. Для этого сравнивается фактическое финансирование с запланированным по формуле:

$$K_b = \frac{\Phi_{\phi}}{\Phi_{\phi}} 100 \%, \quad (1)$$

где  $K_b$  – коэффициент выполнения плана, %;  $\Phi_{\phi}$  – фактическое финансирование, руб.;  $\Phi_{\phi}$  – финансирование, предусмотренное в бюджете, руб.

При неудовлетворительном выполнении плана по финансированию в сторону его невыполнения необходимо проанализировать причины и устранить недостатки.

На этапе размещения государственного заказа, который соответствует осуществлению закупочной процедуры, оценивается доля различных процедур в структуре для определения степени конкурентности, среднее количество участников, соотношение количества процедур, количества заключенных договоров, доля процедур, которые не привели к заключению договоров, доля отклоненных предло-

жений в их общем количестве, удельный вес различных причин отклонений. Данные показатели позволят оценить эффективность функционирования организационного механизма и потенциал экономии бюджетных средств.

На этапе выполнения государственного заказа определяем долю расторгнутых договоров в общем количестве заключенных, количество расторгнутых договоров по инициативе государственного заказчика, среднюю стоимость контракта по итогам различных процедур, экономии бюджетных средств.

Проанализируем эффективность формирования государственного заказа в Республике Беларусь в 2007–2009 гг. (табл. 1).

Как видно из данных табл. 1, план финансирования государственных заказов не выполнен ни в одном из исследуемых периодов. В 2009 г. наблюдалось снижение выполнения планов финансирования государственных заказов на 0,52 %. В связи с этим можно отметить, что необходимо улучшить систему планирования по финансированию государственных закупок, более обоснованному определению перечня государственных нужд, повышению эффективности закупочной процедуры и выполнения контрактов. На основе полученных данных можно судить о неэффективности системы государственных заказов, так как причиной несоответствия финансирования является неудовлетворение запланированных государственных нужд ввиду неисполнения контрактов, несостоятельности процедур размещения государственных заказов.

Теперь проанализируем эффективность организации и осуществления закупочной деятельности [2]. В структуре государственных закупок наибольший удельный вес в 2009 г. занимала процедура оформления конкурентного листа – 48,47 %. В 2008 г. на долю процедур по оформлению конкурентного листа приходилось более половины всех процедур закупок. В связи с низкой степенью конкуренции треть процедур закупок осуществлялась у единственного поставщика. Также наблюдается и увеличе-

ние доли и количества данного способа закупок (табл. 2).

По показателю доли открытых конкурсов в процедурах закупки судят о развитии конкуренции. По итогам 2009 г. наблюдается снижение доли открытых конкурсов в структуре закупок. В развитых странах открытый конкурс является преобладающей процедурой. Преимущество использования данной процедуры заключается в достижении экономии средств, возможности закупить продукцию по более выгодным для заказчика условиям. О степени развития конкуренции и развитости системы государственных закупок также можно судить по динамике среднего количества участников в различных процедурах.

Динамика среднего количества участников в одной процедуре закупок представлена рис. 1.

Из рисунка видно, что в открытом конкурсе участвует больше претендентов, чем в иных процедурах. Количество участников в 2008 г., равно как и в 2009 г., составляло в открытом конкурсе около 4 человек. В 2009 г. снизилось количество участников процедуры оформления конкурентного листа. В целом по стране среднее число участников по всем проведенным процедурам составило около 3 человек. В 2008 г. наблюдалась аналогичная ситуация.

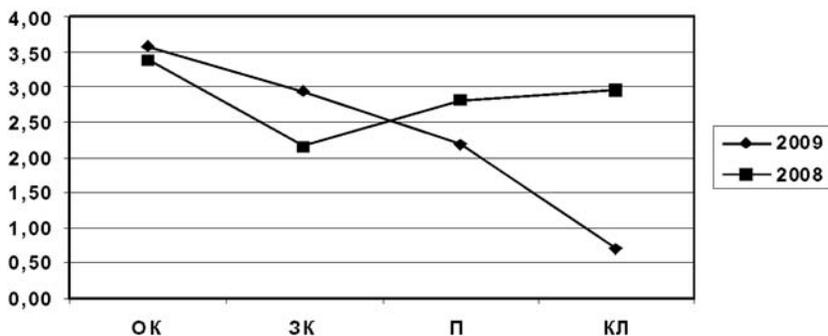
**Таблица 1.** Анализ выполнения планов по финансированию государственных заказов

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Изменение в 2009 г. по сравнению с 2008 г.	Темп роста в 2009 г. по отношению к 2008 г.
План, млрд руб.	7050	8140	8615	475	105,84
Факт млрд руб.	6914	7986	8407	421	105,27
Процент выполнения, %	98,07	98,11	97,59	-0,52	-

**Таблица 2.** Структура закупок в Республике Беларусь в 2008–2009 гг.

Наименование процедуры	2008 г.		2009 г.	
	Количество, ед.	Доля, %	Количество, ед.	Доля, %
Открытый конкурс	1902	4,81	4799	2,74
Закрытый конкурс	27	0,08	84	0,05
Запрос ценовых предложений	3773	3,49	6726	3,84
Оформление конкурентного листа	54 485	50,38	84 995	48,47
Переговоры	-	-	20 326	11,59
Закупка из одного источника	34 651	32,04	58 420	33,32
Всего	94 838	100,00	175 350	100,00

Динамика среднего количества участников



Обозначения: ОК – открытый конкурс; ЗК – закрытый конкурс; П – переговоры; КЛ – оформление конкурентного листа

Рис. 1. Динамика среднего количества участников в одной процедуре закупок в Республике Беларусь в 2008–2009 гг.

В процессе закупочной деятельности в рамках осуществления одной процедуры может быть заключено несколько договоров с различными поставщиками. Негативной тенденцией является превышение количества процедур по сравнению с заключенными договорами, так как это свидетельствует о том, что некоторые закупки не состоялись (табл. 3).

В процедурах открытого конкурса заключается большее количество договоров. Это обусловлено тем, что при делении процедуры на лоты для каждого из них определяется свой победитель. В процедуре закрытого конкурса и запроса ценового предложения наблюдается обратная тенденция: процедур проведено больше, чем заключено договоров. Причинами этого могут быть плохая организация проведения процедуры, недоста-

точные маркетинговые исследования рынка, несоответствие требованиям задания на закупку предлагаемых участниками параметров. Негативной тенденцией является высокая доля процедур, которые не привели к заключению договоров: по результатам открытого конкурса данный показатель составил 24,92 %, по закрытым – 23,81 %, по запросу – 26,48 %. Наименьший удельный вес незаключенных договоров наблюдается по закупкам у единственного источника – 0,94 %.

В 2009 г. было отклонено 16 898 предложений участников [2]. В общем количестве участников доля отклоненных предложений составила почти 5 %. В 2008 г. количество отклоненных предложений составило 2,5 %. Среди основных причин отклонений можно выделить несоответствие установленным государственным заказчиком в задании требованиям процедур закупки (83 %), а также случаи, когда участник не представил конкурсное обеспечение, отозвал предложение. Основными причинами могли послужить неудовлетворительная организация процедур закупки, недостаточно четко сформулированные государственными заказчиками требования к продукции.

В соответствии со статистическими данными, государственным заказчикам было выделено 20 040 млрд руб. Фактически общая стоимость

Таблица 3. Анализ количества процедур, не приведших к заключению договоров в 2009 г.

Показатель	Открытый конкурс	Закрытый конкурс	Процедура запроса	Переговоры	Процедура оформления конкурентного листа	Закупка у единственного источника	Итого
Количество процедур, ед.	4799	84	6726	20 326	84 995	58 420	175 350
Количество заключенных договоров, ед.	5419	75	6040	20 806	85 181	58 546	176 067
Количество процедур, которые не привели к закупкам, ед.	1196	20	1781	852	2280	549	6678
Соотношение количества процедур и заключенных договоров, %	88,56	112	111,3	97,69	99,78	99,78	99,59
Доля процедур, не приведших к заключению контракта, в общем количестве процедур, %	24,92	23,81	26,48	4,19	2,68	0,94	3,81

предложений на закупки заказчиками составила 13 424 млрд руб. Следовательно, на закупки продукции без применения соответствующих процедур было направлено 6616 млрд руб., или 33 % всех выделенных средств. Тот факт, что без применения закупочных процедур осуществляется более трети всех закупок, свидетельствует о том, что бюджетные средства расходуются недостаточно эффективно. Фактическая стоимость заключенных контрактов не соответствует стоимости предложений, выставленных заказчиками на закупки. Стоимость заключенных контрактов составила 84,15 % от предусмотренной стоимости предложений. Следовательно, около 15 % предложений не привели к заключению договоров. Причиной могла быть плохая организация закупочной процедуры, в результате чего закупки не привели к заключению договоров, отклонены требования участников или, наобо-

рот, участники самостоятельно отозвали заявки. Средняя стоимость заключенных договоров по открытым конкурсам составила 0,682 млрд руб. Минимальная средняя стоимость контрактов приходится на процедуры закупки у единственного источника (табл. 4).

Далее проанализируем эффективность выполнения государственного заказа, для чего рассчитаем показатели доли расторгнутых договоров в общем количестве заключенных контрактов, а также доли несостоявшихся процедур, то есть тех, которые не привели к заключению договоров.

Как видно из данных табл. 5, наибольший удельный вес расторгнутых договоров наблюдается при процедуре закрытого конкурса. Статистические данные свидетельствуют, что инициатором расторжения выступил государственный заказчик. Как видно из результатов анализа, почти по всем процедурам большинство договоров

Таблица 4. Стоимость характеристика заключенных контрактов

Показатель	Открытый конкурс	Закрытый конкурс	Процедура запроса	Переговоры	Процедура оформления конкурентного листа	Закупка у единственного источника	Итого
Стоимость заключенных договоров, млрд руб.	3274,1	20	407	3792,4	1416,5	2386,7	11 296,7
Стоимость предложений заказчика, выставленных на процедуры закупки, млрд руб.	4517,6	154	878	3812	1556	2507	13 424,6
Уровень освоенных заказчиком средств, %	72,47	12,99	46,36	99,49	91,03	95,20	84,15
Средняя цена контракта, млрд руб.	0,682	0,238	0,061	0,187	0,017	0,041	0,064

Таблица 5. Оценка эффективности выполнения государственного заказа

Показатель	Открытый конкурс	Закрытый конкурс	Процедура запроса	Переговоры	Процедура оформления конкурентного листа	Закупка у единственного источника	Итого
Количество заключенных договоров, ед.	5419	75	6040	20 806	85 181	58 546	176 067
Количество расторгнутых договоров, ед.	33	2	32	33	320	96	516
Доля расторгнутых договоров в общем количестве договоров, %	0,61	2,67	0,53	0,16	0,38	0,16	0,29
Количество договоров, расторгнутых по инициативе заказчика, ед.	21	2	21	21	170	65	300
Доля договоров, расторгнутых по инициативе заказчика, в общем количестве договоров, %	0,39	2,67	0,35	0,10	0,20	0,11	0,17

расторгнуто по инициативе государственного заказчика. Например, по процедуре открытого конкурса из 33 расторгнутых договоров 21 контракт прекращен по инициативе заказчика. В связи с этим актуализируется проблема изменения методики оценки выбора поставщика для выполнения государственного заказа. На сегодняшний день главным критерием оценки при заключении договоров остается цена, в то время как упускаются из виду такие не менее важные факторы неэкономического характера, как качество продукции, условия и сроки поставки и платежа, гарантии и условия послепродажного обслуживания.

Для более детального отражения эффективности использования бюджетных средств необходимо определить экономию средств в результате осуществления закупки. Автор определяет экономию Э как разницу суммы средств, предусмотренных на закупку, суммы средств закупки и затрат на организацию закупочной процедуры закупки:

$$\text{Э} = C_{\text{тпр}} - C_3 - 3, \quad (2)$$

где  $C_{\text{тпр}}$  – сумма средств, предусмотренная для закупки, руб;  $C_3$  – сумма закупки с применением и без применения процедур, руб.; 3 – затраты государственного заказчика, руб.

Согласно нашим расчетам по формуле (2) экономия составит 2124 млрд, руб. или 12 % от всей стоимости закупки ( $\text{Э} = 20\,040 - 11\,296,7 - 6616 - 2,8 = 2124,5$  млрд руб.).

В результате анализа системы государственных заказов в Республике Беларусь были выявлены следующие недостатки:

1) несоответствие фактического финансирования бюджетных закупок запланированным расходам. Данное несоответствие отражает недостатки в области обоснования, размещения и выполнения государственных заказов;

2) низкая степень взаимодействия органов государственной власти в области информирования о государственных закупках;

3) низкая доля конкурентных способов закупок;

4) высокий удельный вес предложений, отклоненных по причине несоответствия требованиям государственного заказчика;

5) достаточно высокая доля несостоявшихся процедур и расторгнутых договоров;

6) среднее количество участников не более трех, что свидетельствует о недостаточной информированности потенциальных поставщиков;

7) значительная доля закупок производится у единственного источника, что является причиной развития коррупционных действий и сговора и негативно отражается на эффективности расходования бюджетных средств.

Существующая система государственных закупок носит децентрализованный характер, что выражается в наличии большого числа государственных заказчиков и закупочных организаций. При этом государственные заказчики в процессе осуществления закупок той или иной продукции закреплены за определенными закупочными организациями.

Устранение недостатков в системе государственного заказа должно быть направлено на достижение следующих результатов:

а) развитие конкуренции среди поставщиков, их большее привлечение к участию в процедурах закупки;

б) сокращение бюджетополучателей;

в) создание реестра перспективных закупок;

г) создание реестра поставщиков;

д) развитие конкуренции между закупочными организациями;

е) пересмотр системы финансирования государственных нужд по средствам привлечения кредитных и частных организаций с целью их более полного удовлетворения.

Основными мероприятиями по устранению недостатков должны стать: более глубокие маркетинговые исследования поставщиков и предлагаемой ими продукции; составление рейтингов поставщиков и закупочных организаций; представление в Министерство экономики Республики Беларусь данных мониторинга осуществления государственными заказчиками закупок (ежемесячно); внедрение системы аудита эффективности использования бюджетных средств; обеспечение доступности информации; предоставление государственных гарантий своевременной оплаты, то есть в соответствии с графиком платежей, который может быть предусмотрен в контракте, и выплата штрафов со стороны государства в случае необеспечения своевременных оплат.

#### Литература

1. Анализ государственных закупок [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://w3.economy.gov.by/ministry/economy.nsf>. – Дата доступа: 16.06.2010.

2. Отчет о государственных закупках товаров (работ, услуг) за счет средств республиканского и местных бюджетов, государственных целевых бюджетных фондов, а также за счет государственных внебюджетных и инновационных фондов за 2008 – 2009 гг., 2-торг (конкурс) [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/main2.php>. – Дата доступа: 10.06.2010

*Материал поступил  
в редакцию 11.09.2010*

## **Особенности ценообразования в платежных системах**

**Понкратьева Татьяна Владимировна,**

*аспирант кафедры экономической информатики и математической экономики  
экономического факультета Белорусского государственного университета (г. Минск)*

**В условиях современной глобализации платежные системы являются ключевым элементом мирового финансового рынка, реализующим проведение расчетов как на национальном, так и на межгосударственном уровне, способствующим эффективному проведению денежно-кредитной политики, обеспечивающим финансовую стабильность экономики. Затраты центральных банков на содержание систем межбанковских расчетов находятся в диапазоне от одного миллиона до почти одного миллиарда долларов США в год. В настоящей статье анализируется, из чего складываются и как возмещаются эти затраты в различных системах и при дифференцированных подходах к достижению эффективности платежных систем.**

Во все времена люди считали свои доходы и расходы. Каждый рациональный субъект хозяйствования пытается максимизировать прибыль, минимизируя при этом затраты. Не чуждо это поведение владельцам и участникам как государственных, так и частных платежных систем.

В соответствии с определением, данным в инструкции о порядке функционирования автоматизированной системы межбанковских расчетов Национального банка Республики Беларусь и проведения межбанковских расчетов в системе BISS, платежная система представляет собой совокупность норм, правил, процедур и программно-технических средств, посредством которых осуществляются межбанковские расчеты между участниками. Функциональным компонентом и основой платежной системы выступает расчетная система BISS.

Система BISS (Belarus Interbank Settlement System) – система межбанковских расчетов Национального банка, в которой в режиме реального времени осуществляются межбанковские расчеты по срочным и несрочным денежным переводам, а также по результатам клиринга в смежных системах.

Эффективность платежных систем является целью, которую преследуют многие центральные банки, но она также остается той сферой, понимание которой всегда оставалось противоречивым. Эффективность является одним из десяти ключевых принципов, которые раскрывают значение практичности системы для пользователей и ее доходности.

Эффективность платежных систем может рассматриваться с двух позиций – технологической и экономической. Технологическая эффективность в основном выражается во внедрении передовых компьютерных и коммуникационных технологий в целях повышения операционной производительности системы при обработке платежей и проведении расчетов. Экономическая эффективность главным образом выражается в способе управления и распределения ресурсов в ходе эксплуатации системы в целях формирования оптимальных цен на предоставляемые платежные и расчетные услуги. Технологическая эффективность является средством достижения экономической эффективности. Полная платежная эффективность достигается путем повышения как технологической, так и экономической эффективности, поскольку технологически эффективная система платежей совсем необязательно является системой с экономической эффективностью.

Эффективность должна поддерживаться в системе оператором и расчетным учреждением на таком уровне, чтобы общие затраты на каждого участника в системе были обоснованными с учетом услуг, предоставляемых системой.

Стоимость участия в системе состоит из трех компонентов:

– комиссия за предоставляемые расчетные услуги (как правило, определяются затратами на обработку транзакций в системе);

– затраты на внутреннюю обработку операций участниками (являются внешними для системы, но могут зависеть от механизмов функционирования системы);

– затраты участников на поддержание ликвидности для финансирования платежей.

Затраты участников на обработку платежей в системе могут включать издержки, связанные с подготовкой платежных инструкций, передачей и получением платежных сообщений. Оператор системы не может напрямую контролировать эти затраты, но он должен знать, как структура системы и действующая технология влияют на уровень издержек.

В плане расчетных систем есть одна особенность – без централизованной системы расчетов невозможно обеспечить стабильность финансовой системы государства, снизить стоимость операций в экономике, обеспечить эффективное использование финансовых ресурсов, улучшить ликвидность финансовых рынков и эффективно проводить монетарную политику. Это дает основание рассматривать платежные услуги как «общественное благо». Функционирование централизованной платежной системы повышает эффективность торгово-расчетных и финансовых операций в экономике, снижая тем самым транзакционные издержки на общегосударственном уровне. Это дает основание для частичного субсидирования сферы платежных услуг. Данные предпосылки нашли свое отражение в возникновении такого подхода в ценообразовании, как подход, основанный на принципе «государственных услуг». Это в свою очередь породило мнение о невозможности рентабельного функционирования платежных систем без государственной поддержки.

Тарифы на услуги, предоставляемые Расчетным центром Национального банка Республики Беларусь банкам – участникам АС МБР по автоматизированной обработке электронных платежных документов, информационному обслуживанию, а также за другие услуги, связанные с расчетными функциями, Национальный банк устанавливает с учетом полного возмещения всех операционных и других материальных затрат. По результатам работы за 2009 г. АС МБР была получена прибыль в размере 5,8 миллиардов белорусских рублей. Практика некоторых европейских стран также подтверждает тот факт, что системы расчетов по крупным и срочным платежам могут быть рентабельными. По данным международного исследования, проводимого Комитетом по платежным и расчетным

системам в 2007 г., средние затраты в системах расчетов крупных платежей составляют порядка 2,9 млн долларов в год, а средние доходы – 3 млн долларов. При этом полного возмещения затрат, а в некоторых случаях и получения прибыли добились 68 % исследованных платежных систем. Давайте проанализируем, что позволяет добиваться положительной рентабельности платежных систем.

Основной ценовой политикой, принятой в большинстве успешно развивающихся систем крупных платежей, было полное возмещение затрат. Основным источником доходов в этих системах была плата, взимаемая за единицу обработки платежей (95,2 % от общего количества обследованных систем). Среди других источников указаны ежегодные взносы (42,8 %), ежемесячные взносы (19 %), прочие сборы, например за депозитарные услуги, за услуги сети и за программное обеспечение, а также другие сборы (19 %) и, наконец, взносы за присоединение к системе (9,5 %).

Виды платы за единицу обработки платежей существенно различаются среди стран. Дело в том, что цена на данном рынке является элементом управления расчетами, способствующим равномерному распределению платежного потока в течение дня, тем самым снижая потребности в ликвидности и концентрацию рисков в системе. Цена может также выступать стимулом к увеличению платежного потока. Выделяют следующие виды платы за единицу обработки платежей: фиксированный тариф (RPS Германия, PNS Франция); дифференцированные тарифы на базе количества платежей (применяются скидки в оплате для больших объемов) (RTGS<sup>plus</sup> Германия, EURO1 трансграничная система Европейского союза, E-RIX Швеция); переменные тарифы (скидки для более ранних расчетов) (BISS Беларусь, МСПД Казахстан, Россия, SIC Швейцария).

Дело в том, что данные виды тарифов могут использоваться и в комбинированной форме, к примеру, как в швейцарской системе SIC, в которой дифференциация тарифов по количеству проводимых платежей совмещена со скидками для более ранних расчетов. Такая ценовая политика выступает не только стимулом к более раннему проведению платежей, но и поощряет рост платежного потока.

Белорусская расчетная система BISS применяет переменные тарифы со скидками для более ранних расчетов. Использование таких тарифов позволяет повысить надежность и безопасность

функционирования национальной платежной системы, стимулировать более ранний ввод платежей в систему, а также равномерное распределение потока платежей в течение операционного дня, снизить количество и продолжительность продлений времени работы системы по просьбе банков.

Неравномерное почасовое поступление платежей приводит к перегрузке программных комплексов системы BISS, снижению эффективности оптимизации несрочных платежей. Особенно остро данная проблема встает в дни пиковых нагрузок (налоговые дни, конец месяца), когда количество обрабатываемых платежей в системе BISS превышает 250 тысяч платежей (например, 22.01.2010 г. – 255,7 тыс. платежей). Максимальный объем платежных документов, обработанных в системе BISS за день, в 2009 г. составил 318 тысяч и превысил максимум 2008 г. на 3 %.

В связи с этим постановлением Совета директоров Национального банка Беларуси «О внесении дополнений и изменений в Инструкцию о порядке расчета и взимания платы за расчетные услуги Национального банка Республики Беларусь» от 28.11.2006 № 332 с 01.02.2007 были установлены следующие тарификационные интервалы и коэффициенты к тарифам:

1-й интервал – с 08.00 до 11.00, коэффициент 0,6;  
 2-й интервал – с 11.00 до 14.00, коэффициент 1,0;  
 3-й интервал – с 14.00 до 16.00, коэффициент 2,0;  
 4-й интервал – с 16.00 до 16.30, коэффициент 5,0;  
 5-й интервал – с 16.30 до закрытия операционного дня системы BISS, коэффициент 10,0.

Текущие итоги работы системы BISS показывают, что меры по изменению тарификационных коэффициентов принесли положительный результат. Применение понижающего коэффициента 0,6 в первом периоде стимулировало рост поступления платежей в этом периоде в среднем на 5,27 %. Сместилась и пиковая нагрузка в системе с третьего расчетного периода во второй, что позволило существенно снизить нагрузку на систему и более равномерно распределить ликвидность, поскольку в третьем периоде происходит урегулирование обязательств по результатам клиринга по пластиковым карточкам и биржевым операциям, что требует существенных затрат ликвидности. В целом же системе удалось добиться того, что более половины платежей теперь поступает в систему и рассчитывается в первой половине дня, что, несомненно, повышает устойчивость системы к рискам. Успешно справляться с обработкой больших потоков пла-

тежей позволяет проведение таких мероприятий, как модернизация системы, минимизация количества служебных сообщений.

Соотношение между годовым оборотом платежной системы и валовым внутренним продуктом для развитых стран лежит в диапазоне от 40 до 100. Для Беларуси такой показатель в 2005–2008 гг. находился в диапазоне 5–6. Аналогичная ситуация прослеживается и в платежных системах стран СНГ. С одной стороны, это может свидетельствовать не только о низкой степени деловой активности внутри страны, но и о слабом развитии различных сегментов финансового рынка (рынка капиталов, рынка ценных бумаг). С другой стороны, платежные системы этих стран находятся на стадии становления и интенсивного развития. Подтверждением этому может служить наметившаяся в них тенденция интенсивного роста межбанковского платежного оборота (в Беларуси, к примеру, объем межбанковского платежного оборота в 2009 г. вырос на 55 % по сравнению с 2008 г.).

Сравнительно небольшой платежный оборот не позволяет пока платежной системе в полном объеме использовать эффект экономии на масштабе. С учетом низкого уровня цен данная ситуация приводит к тому, что национальной платежной системе достаточно сложно добиться высокой рентабельности.

Высокие цены в сочетании с невысокими объемами платежного потока делают сферу предоставления платежных услуг нерентабельной для банков — участников расчетов, поскольку они в свою очередь для покрытия затрат должны устанавливать высокие тарифы на предоставляемые расчетные услуги, которые ложатся бременем на клиентов банков. Клиенты в свою очередь из-за высоких затрат вынуждены сокращать и оптимизировать свой платежный поток.

Следующим немаловажным аспектом, определяющим рентабельность сферы межбанковских расчетов, выступают издержки привлечения ликвидности для осуществления расчетов.

Для эффективной работы системы и осуществления окончательного расчета по введенным платежам необходимо достаточное количество ликвидности. В связи с этим система должна обеспечивать возможность доступа пользователя к любому из основных источников ее получения: остаткам на счетах; входящим платежам от других участников системы; средствам, заимствуемым у других банков через денежные рынки; кредитам центрального банка; средствам фонда обязательных резервов.

Остатки на счетах – это основной источник ликвидности, позволяющий осуществлять переводы в течение дня. Это, несомненно, важнейший компонент обеспечения ликвидности, в то же время являющийся активом, не приносящим дохода. Хранение ликвидности на счетах для проведения расчетов не позволяет банку отвлекать средства для других более доходных видов деятельности, к примеру кредитования.

Входящие платежи от других участников системы в этом смысле являются единственным бесплатным источником финансирования исходящих платежей. Важным в данном случае является характер и предсказуемость потоков платежей конкретного банка. В том случае, если между входящими и исходящими потоками платежей существует серьезная временная асимметрия, надежнее выбрать другой источник ликвидности. Эффективность использования входящих платежей в качестве источника ликвидности еще во многом зависит от доступности информации об их поступлении в реальном времени.

Третьим источником ликвидности являются заимствования на межбанковском кредитном рынке. Стоимость привлечения данного ресурса зависит непосредственно от ставок и условий, сложившихся в текущий момент на рынке.

Четвертым источником ликвидности для участников системы являются средства центрального банка. Это, безусловно, платный источник ликвидности, объем которого к тому же имеет ограничения со стороны самого центрального банка в силу следующих причин: а) существования ориентиров денежно-кредитной политики; б) существования собственных кредитных рисков. Итак, внутрисуточный кредит может принимать одну из трех форм:

- овернайт кредит, подлежащий погашению в течение следующего операционного дня;
- овердрафт по счету заемщика, который должен быть погашен по состоянию на конец операционного дня;
- сделка РЕПО – покупка актива с последующей обратной продажей того же актива тому же заемщику; продажа и обратный выкуп в данном случае проводятся в течение одного операционного дня.

Национальный банк Республики Беларусь предоставляет банкам ломбардные кредиты по фиксированной ставке и кредиты овернайт, а также заключаются сделки по операциям с государственными ценными бумагами на условиях РЕПО, с иностранной валютой – на условиях СВОП. Кроме того, банками используется часть

средств Фонда обязательных резервов. При этом общая сумма выданных Национальным банком кредитов составила 0,55 % от размера платежного потока, а размер использованных средств фонда обязательных резервов – 2,49 %. В сравнении с размером собственных ликвидных средств банков, представленных остатками на корреспондентских счетах банков, составляющих порядка 24 % от объема платежного потока, объемы средств, предоставленных Национальным банком, незначительны. Но в сравнении с аналогичным показателем для европейских стран и США, не превышающим 0,18 %, он является относительно высоким.

Использование сравнительно большой суммы ликвидности обусловлено особенностями национального расчетного процесса. Весьма ограниченное количество участников вместе с большими различиями в размере и специализации дают в результате большие колебания потока платежей. Три крупнейших банка проводят почти 60 % всех платежей в системе, на 10 крупнейших банков и вовсе приходится 90 % дневного оборота платежей. Такое распределение платежей приводит к существенным колебаниям ликвидности в течение дня, а также к увеличению задержки в расчетах.

Таким образом, мировая практика показывает, что системы крупных платежей могут быть рентабельными и полностью возмещать затраты на их сопровождение и развитие. Достигается это за счет применения политики полного возмещения затрат, основанной на том, что устанавливаемые цены должны, с одной стороны, покрывать возникающие затраты, а с другой – стимулировать увеличение платежного потока, позволяющее использовать эффект экономии на масштабе. Помимо этого цены выполняют регламентирующую функцию, выступая средством регулирования равномерности распределения платежей в течение дня с целью повышения надежности и эффективности проведения расчетов. Также средством снижения затрат в платежном цикле выступает политика центрального банка в сфере предоставления ликвидности для своевременного проведения расчетов. Относительно низкий уровень предоставляемых средств для проведения расчетов привел к совершенствованию самого механизма расчетов, а также к оптимизации участниками расчетов своего поведения. Более гибкая политика в сфере принимаемого залогового обеспечения позволила сократить издержки на общесистемном уровне.

### Литература

1. Инструкция о порядке функционирования автоматизированной системы межбанковских расчетов Национального банка Республики Беларусь и проведения межбанковских расчетов в системе BISS от 26.06.2009, № 88.
2. Определение затрат и источников доходов в системах межбанковских денежных переводов // Платежные системы. – 2003. – № 3. – С. 17–28.
3. Пищик, И. О состоянии и перспективах развития Автоматизированной системы межбанковских расчетов / И. Пищик // Банковский вестник. – 2007. – № 13. – С. 10–17.
4. Пищик, И. Состояние и перспективы развития платежной системы // Банковский вестник. – 2006. – № 7. – С. 5–11.
5. Платежные системы в России // Вестник Банка России. – 2003. – № 64. – С. 49–61.
6. Постановление Совета директоров Национального банка Республики Беларусь «О внесении дополнений и изменений в Инструкцию о порядке расчета и взимания платы за расчетные услуги Национального банка Республики Беларусь» от 28.11.2006, № 332.
7. Унгур, Д. Финансовая система и устойчивость платежной системы / Д. Унгур // Банковский вестник. – 2006. – № 1. – С. 9–13.
8. Ценообразование в отдельных системно значимых платежных системах // Банк международных расчетов. – 2002. – С. 17–22.
9. Statistics on payment and settlement systems in selected countries. – Bank for international settlements, March 2009.

**Материал поступил  
в редакцию 11.09.2010**

## **Модернизация учета для управления инвестиционным проектом**

**Сачек Петр Владимирович,**

*аспирант кафедры менеджмента  
Белорусского национального технического университета (г. Минск)*

**В статье впервые описывается специфичная система учета, подходящая для управления, нацеленного на сохранение эффективности проекта. Специфика заключается в учете данных о сроках, стоимости и характеристиках создаваемых активов в трех отдельных учетных формах и последующем их сведении воедино в рамках расчета показателей эффективности проекта. Специфичная система учета позволяет прогнозировать длительность реализации инвестиционной стадии проекта, ее общую стоимость и совокупность характеристик активов, которые будут получены. Становится возможным рассчитать, насколько изменятся показатели эффективности из-за изменений в сроках, стоимости и характеристиках.**

На сегодняшний день учет для управления реализацией проекта на инвестиционной стадии основывается на фиксации сведений о сроках, стоимости и характеристиках выполненных работ в соответствии с этапами, предусмотренными в договоре подряда. Каждый договор подряда предполагает собственную разбивку работ по этапам. Для каждого этапа предусмотрены *сроки* выполнения и *стоимость*. В результате выполнения этапа должны быть приняты объекты надлежащего качества. Считается, что объекты ненадлежащего качества не должны быть приняты, субъект управления должен добиваться их доработки, переделки и только после этого признавать этап завершенным.

Таким образом, завершенный этап подразумевает, что получен объект надлежащего качества. Качество, достигнутое на всех этапах для всех договоров, обеспечивает соответствие фактических совокупных характеристик плановым, а значит, полную реализацию проектных решений. Поэтому отражение в учете факта выполнения этапа есть свидетельство качества, так как напрямую зафиксировать качество одного этапа в учете невозможно из-за разнородности договоров подряда, физических единиц измерения результатов и т. д.

Завершенный этап характеризуется двумя фактическими параметрами: сроком и стоимостью выполнения этапа. *Элементарный учет* выполнения этапа сводится к фиксации фактических сроков и стоимости выполнения этапа из акта выполненных работ. Форма представления информации должна быть сопоставима с той, что содержится в договоре подряда.

Договора подряда связаны между собой, взаимообусловлены и выстроены в последовательность. Поэтому необходима форма для *сводного учета*, в которой будут отражены работы по всем договорам в их разбивке по этапам. Типичной сводной формой является план-график выполнения работ.

План-график представляет собой таблицу, в которой одна строка соответствует одной работе или договору. В строке в цифровой форме содержится плановая и фактическая стоимость выполненных работ, и графически отображаются плановый и фактический срок выполнения этапа в виде горизонтальных столбиковых диаграмм, расположенных друг над другом. Для изображения столбиковых диаграмм выбирается временной масштаб, который зависит от частоты контроля и желаемой периодичности ведения учета (рис. 1).

Для заполнения плановых данных сведения берутся из договоров подряда. Фактические данные заполняются из сведений элементарного учета. Иногда в плане-графике указывают совокупность характеристик активов, чтобы легче идентифицировать, к какому проекту относится учетная форма. Из-за наличия большого количества цифр и суммирующих формул план-график технически создается в электронной таблице.



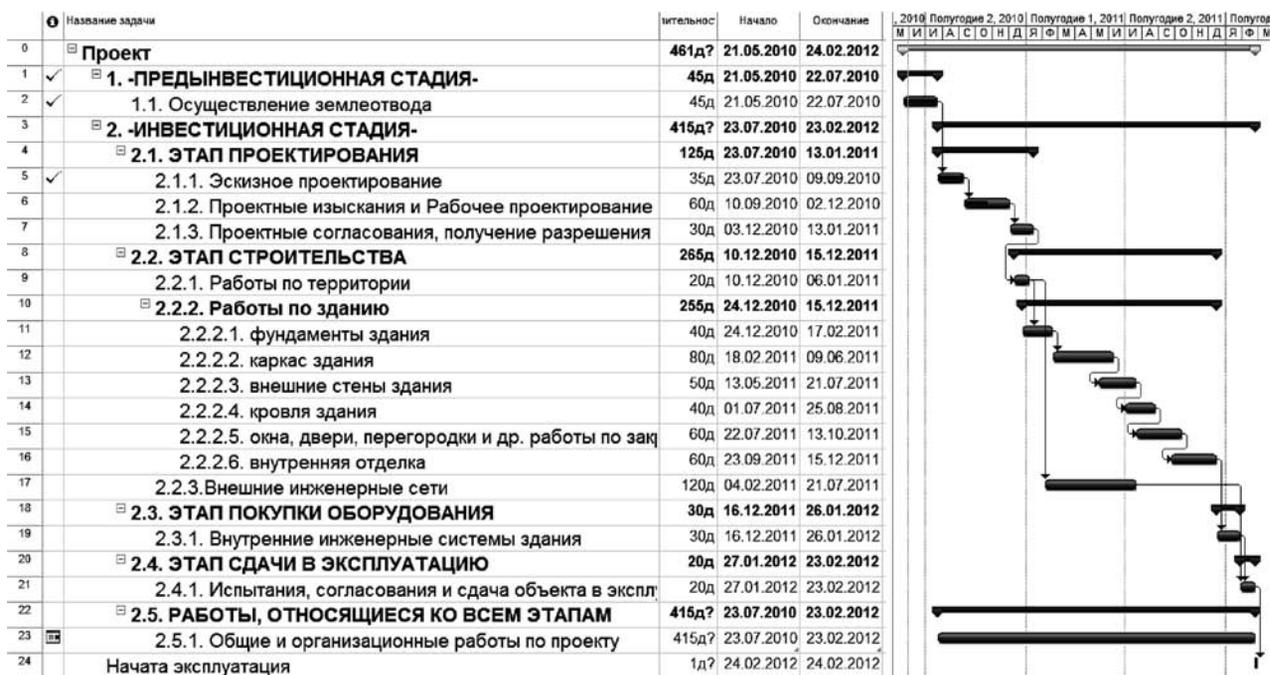


Рис. 2. Диаграмма Ганта (пример автора, выстроена в Microsoft Project 2007)

Вначале диаграмма Ганта заполняется плановыми данными из договоров, прогнозов, бизнес-плана. Плановые данные включают только длительность задачи.

Затем с желаемой периодичностью вносятся фактические данные. Для этого делается копия диаграммы Ганта, заполненной в прошлый раз. В копию вносятся сведения для тех задач, которые были изменены за период от предыдущего заполнения до настоящего момента. Фактические данные по срокам включают: длительность задачи и процент ее выполнения. Процент выполнения задачи позволяет отделить плановые данные от фактических. Так, при визуальном определении выполнения работы в 40 % и ее плановой длительности 100 дней можно сказать, что фактически она выполнялась 40 дней, и плановый срок ее окончания от даты осмотра составляет 60 дней. Таким образом, в заполненной диаграмме Ганта содержатся одновременно фактические и плановые данные. Плановые данные по работам, которые не выполнены, вместе с фактическими данными о выполненных работах дают общий срок реализации инвестиционной стадии и дату начала эксплуатации.

Стоимость активов рассматривается обособленно от сроков реализации. Для учета стоимости создания активов могут быть использованы: контрактация, сметный учет, учет в разрезе ресурсов, учет в разрезе постоянных и переменных издержек и т. д. Одним из наиболее простых способов является *контрактация*.

*Контрактация* предполагает, что *элементарный учет* стоимости активов организовывается в разрезе работ по их созданию, а затем в разрезе заключенных договоров на эти работы. Чтобы все работы были выполнены, на их выполнение должны быть заключены договоры. Таким образом, все работы можно разделить на два класса. Первый класс – работы, на выполнение которых не заключены договоры. Второй класс – работы, на выполнение которых договоры заключены. Стоимость работ второго класса представляет собой общую сумму, которую требуется выплатить по всем договорам подряда. Работы второго класса сначала предоплачиваются, а затем выполняются. После выполнения подписывается акт выполненных работ, содержащий их стоимость. Таким образом, каждая работа или этап учитываются в разрезе 4 параметров, среди которых: прогнозная стоимость, стоимость работ по договору, сумма оплат, сумма принятых работ.

Для представления информации может быть использована форма «Финансовый отчет проекта» (рис. 3).

Финансовый отчет проекта представляет собой таблицу, содержащую расчет общей стоимости проекта, которая представляет собой сумму: 1) прогнозной стоимости работ, на выполнение которых не заключены договоры, и 2) стоимости работ, на выполнение которых договоры заключены. В соответствии с этим финансовый отчет проекта состоит из 2 разделов.

1	2	3	4	5	C	D	E	I	J	K
	1	Финансовый отчет проекта			отчётная дата	01.09.2007				
	2				фактические данные на дату отчета в USD					
+		Наименование работ и затрат	Наименование организации	примечание	Стоимость работ по договору	Сумма оплат	Сумма принятых работ			
	3									
	9	<b>ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА, в т.ч.</b>			<b>7 935 258</b>					
	10	<b>1. Работы, на выполнение которых не заключены договора</b>			<b>прогнозная стоимость</b>			<b>1 641 148</b>		
	11	Декоративное оформление мест продаж	ОДО "Клубигекс"	тенд.предл. от 15.08.2007	18 672,00					
	12	Приобретение ленокомпрессоров	ПТЧУП "ИванКо"	комм.предл. от 18.08.2007	1 358 636,00					
	13	Покупка АТС, ПК, Серверов	ООО "Альтератика"	прайс от 25.05.2007	50 000,00					
	14	Наружная реклама	ЗАО "Пилон"	комм.предл. от 01.02.2007	35 000,00					
	15	Курьерские автомобили (3 шт)	Samand	прайс в автоцентре	45 000,00					
	16	Сдача в эксплуатацию (остаток плана)	-	по норме в % из бизнес-	83 840,00					
	17	Расходы на презентацию продукции (план)	-	из бизнес-плана	50 000,00					
	18	<b>2. Работы, на выполнение которых договора заключены</b>			<b>6 294 110</b>			<b>4 969 668</b>	<b>3 810 191</b>	
	19	<b>1.1. Осуществление землеотвода</b>			<b>317 538</b>			<b>318 567</b>	<b>318 397</b>	
	254	<b>2.1. ЭТАП ПРОЕКТИРОВАНИЯ</b>			<b>147 918</b>			<b>130 885</b>	<b>119 619</b>	
	987	<b>2.2. ЭТАП СТРОИТЕЛЬСТВА</b>			<b>5 783 185</b>			<b>4 481 294</b>	<b>3 333 266</b>	
	2181	<b>2.3. ЭТАП ПОКУПКИ ОБОРУДОВАНИЯ</b>			<b>45 198</b>			<b>38 649</b>	<b>38 638</b>	
	2244	<b>2.4. ЭТАП СДАЧИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ</b>			<b>26 757</b>			<b>20 210</b>	<b>20 201</b>	
	2245	<b>2.4.1. Испытания, согласования и сдача объекта в эксплуатацию</b>			<b>26 757</b>			<b>20 210</b>	<b>20 201</b>	
	2246	выполнение ЭФИ электроустановок	КОВАН, НПООО	д-р № 251/07	987		983	983		
	2273	выполнение ЭФИ и пусконаладочных ра	СервисЭлектроМонтаж, ЗАО	д-р № 10/04R-30	25 770		19 227	19 218		
	2274	сумма осн.договора			19 247		-	-		
	2275	доп. ЭФИ по филиалу		допсоглашение №1 от 31	6 522		-	-		
	2276	выполнение			-		-	19 218		
	2277	оплата			-		19 227	-		
	2278	<b>2.5. РАБОТЫ, ОТНОСЯЩИЕСЯ КО ВСЕМ ЭТАПАМ</b>			<b>272</b>			<b>272</b>	<b>272</b>	
	2279	<b>2.5.1. Общие и организационные работы по проекту</b>			<b>272</b>			<b>272</b>	<b>272</b>	
	2280	канцтовары, бумага	Магбест, СП	д-р № 32976	69		69	69		
	2307	канцтовары, бумага	СтройНормДок, ЗАО	д-р купли-продажи №	122		122	122		
	2334	размещение инф. в бюллетене Тендер	Нац.центр тендеров и изучения	д-р № ИСТ-23690-2007	28		28	28		
	2361	размещение приглашения к участию в	Нац.центр тендеров и изучения	д-р № ИСТ-23840-2007	28		28	28		
	2388	за печати и штампы, необход. на стрс	Равинда, ОДО	д-р № 29/2896	25		25	25		
	2425	Потеря на курсовых разницах			-				3 393,00	

Рис. 3. Финансовый отчет проекта (пример автора)

Первый раздел финансового отчета проекта содержит прогнозную стоимость работ, на выполнение которых не заключены договоры. В левой части первого раздела указывается список работ. Каждая работа сопровождается примечанием, содержащим сведения о наиболее надежном источнике информации о стоимости. Источником такой информации могут быть: экспертная оценка, тендерное, коммерческое предложение, прайс-лист, плановая смета, бизнес-план.

Наиболее надежный источник информации содержит наиболее вероятную стоимость работ. Эта стоимость указывается справа для каждой работы или группы работ. Сумма всех стоимостей, указанных в первом разделе справа, дает прогнозную стоимость.

Второй раздел финансового отчета проекта содержит стоимость работ, на выполнение которых договоры заключены. В левой части второго раздела содержится группировка договоров, состоящая из 3 уровней. Верхний уровень группировки представляет собой список этапов инвестиционной стадии и их суммарную стоимость. Средний уровень группировки содержит список задач, которые выполняются на каждом этапе, и их суммарную стоимость. Он совпадает со списком задач в диаграмме Ганта. Нижний уровень

содержит список договоров, которые заключены для обеспечения выполнения задачи, и их суммарную стоимость.

Каждый отдельный договор на нижнем уровне группировки представлен в финансовом отчете четырьмя типами строк. Строка первого типа для каждого договора одна и содержит только сводные сведения. В левой части первой строки содержатся: 1) краткие сведения о предмете договора (или о наименовании работ); 2) наименование организации-подрядчика; 3) примечание, содержащее сведения, позволяющие однозначно идентифицировать договор (его номер, дата заключения и т. д.).

В правой части первой строки содержатся следующие сводные сведения: 1) стоимость всех работ по договору; 2) общая сумма всех оплат; 3) общая сумма всех принятых работ; 4) общая сумма оплат и принятых работ в ежемесячной разбивке.

Вышеуказанные сводные сведения в правой части первой строки формируются суммированием данных из строк второго – четвертого типов.

Строки второго типа предназначены для фиксации сведений о стоимости работ по договору. В левой части этой строки указывается, в связи с чем изменяется сумма работ по договору, а также

означаются реквизиты документа, которым такое изменение зафиксировано (например, номер и дата заключения дополнительного соглашения). В правой части этой строки заполняется только столбец «Стоимость работ по договору», где указывается сумма, на которую изменилась стоимость работ по договору. Если стоимость договора увеличилась, то сумма указывается со знаком «плюс», если уменьшилась – со знаком «минус». В результате фиксации в строке сводных сведений должна сформироваться актуальная стоимость работ по договору.

Строки третьего типа предназначены для фиксации оплат по договору. В левой части строки третьего типа указывается предмет оплаты и реквизиты платежного документа (при наличии такой информации). В правой части строки заполняется столбец «Сумма оплат», где отражается сумма оплаты по указанному платежному документу в валюте бизнес-плана. Перевод в валюту осуществляется по коммерческому курсу на дату оплаты. Сумма оплаты дублируется в столбце месяца, к которому относится оплата. Рядом с ней указывается дата оплаты по платежному документу. Если ситуация предполагает возврат денег от подрядчика, то в строку третьего типа вносится отрицательная сумма оплаты. В результате ввода в строке сводных сведений должна сформироваться актуальная сумма всех оплат по договору.

Строки четвертого типа предназначены для ввода выполнения работ по договору. В левой части строки этого типа указывается предмет акта выполненных работ и его реквизиты (дата и номер, при их наличии). В правой части строки заполняется столбец «Сумма принятых работ». В нем указывается стоимость выполненных работ по данному акту в валюте бизнес-плана. Перевод осуществляется по коммерческому курсу на дату принятия работ. Стоимость принятых работ дублируется в столбце месяца, к которому она относится. Рядом с ней указывается дата принятия работ. Если ситуация предполагает корректировку акта выполненных работ, то она отражается дополнительной строкой четвертого типа, в который может быть внесена отрицательная стоимость. В результате ввода в строке сводных сведений должна сформироваться актуальная сумма всех принятых работ по договору.

При заведении в учете нового договора строка первого типа (для сводных сведений) указывается первой. Добавление строк второго – четвертого типа происходит сверху вниз в хронологическом порядке. Так, при выполнении работ с последу-

ющей их оплатой вначале должна быть отражена строка четвертого, а затем третьего типа.

При закрытии договора возникают курсовые разницы, связанные с тем, что по ходу выполнения работ изменяется курс перевода из одной валюты в другую. Эти курсовые разницы не означают потерю или выигрыш.

Вначале финансовый отчет проекта заполняется плановыми данными из договоров, прогнозов, бизнес-плана. Плановые данные включают только прогнозную стоимость работ, на выполнение которых не заключены договоры. Затем с желаемой периодичностью вносятся фактические данные. Для этого делается копия финансового отчета проекта, заполненного в прошлый раз. В копию вносятся сведения о фактически заключенных договорах и изменениях, произошедших с ними. При этом уменьшается прогнозная стоимость работ, на выполнение которых не заключены договоры. Таким образом, в заполненном финансовом отчете проекта содержатся одновременно фактические и плановые данные. Плановые данные по работам, на выполнение которых не заключены договоры, вместе с фактическими данными о работах, на выполнение которых договоры заключены, дают общую стоимость проекта.

Учет *совокупности характеристик* в проекте ведется отдельно от учета сроков и стоимости. Исследователи выделяют 5 способов организации такого учета, и подчеркивают, что все они основаны на гипотезе ожидания чего-либо от совокупности активов. Гипотеза ожидания предполагает, что реально качество может быть оценено только после полного износа совокупности активов. Однако учет организуется для получения информации на инвестиционной стадии, поэтому его следует вести в показателях, которые дают представление о дальнейшей эксплуатации и ликвидации активов [2, с. 151]. Рассмотрим такие способы более подробно.

**1. Учет назначения.** Он предполагает фиксацию сведений о требованиях, которым отвечает совокупность активов. Требования могут быть плановыми и фактическими и могут указываться в текстовой, графической, цифровой или мультимедийной форме. Одним из параметров может быть количество выпускаемой продукции в год (производственная программа, выполнение которой должна обеспечить совокупность активов).

**2. Учет по сроку жизни.** Он предполагает фиксацию сведений о длительности использования активов на эксплуатационной стадии.

До создания актива эта длительность является плановой или прогнозной. Во время и после его создания появляется объективная возможность оценить фактическую длительность его эксплуатации. В учете по сроку жизни исходят из желания как можно дольше использовать совокупность активов и тем самым увеличить доходы эксплуатационной стадии. Примером учета по сроку жизни является балльная оценка технического уровня технологий и производства, в которой с помощью экспертных оценок выясняется, способно ли указанное производство просуществовать срок, достаточный для обеспечения окупаемости.

**3. Учет в экономическом аспекте.** Он предполагает применение универсальных стоимостных измерителей для фиксации сведений об отдаче от эксплуатации активов. До создания совокупности активов можно спрогнозировать плановую отдачу от эксплуатации в виде некоторого экономического показателя. Во время и после создания совокупности активов этот показатель можно рассчитать повторно и использовать его в качестве индикатора фактической отдачи.

**4. Учет по внешней среде.** Он предполагает фиксацию сведений о реакции (или отношении) внешней среды на появление совокупности активов. До ее создания можно с помощью некоторых показателей описать плановую реакцию внешней среды. Во время и после создания совокупности активов требуется фиксировать в тех же показателях фактическое состояние внешней среды. Примером таких показателей может быть доля рынка, объем клиентской базы, средний доход от одной продажи и т. д.

**5. Учет по износу.** Он предполагает фиксацию сведений о скорости активов в отдаче своих потребительских свойств. До, во время и после создания актива можно просчитать эту скорость. Учет по износу похож на учет по сроку жизни, но исходит из желания как можно быстрее извлечь из активов их потребительские свойства и тем самым увеличить доходы на ранних этапах эксплуатационной стадии.

Способ учета совокупности характеристик выбирается в зависимости от квалификации субъекта управления и степени его вовлеченности в дальнейшее развитие проекта на эксплуатационной стадии. К примеру, маркетологи выбирают учет по внешней среде, строители – учет назначения, инвесторы – учет в экономическом аспекте.

Наиболее универсальным способом является *учет в экономическом аспекте*, так как он основан на стоимостных показателях. Одна из его

разновидностей – *элементарный учет на основе потенциальной рыночной стоимости*. Потенциальная рыночная стоимость – это рыночная стоимость активов с заданными характеристиками, как если бы они были получены по состоянию на момент оценки.

Оценка потенциальной рыночной стоимости объекта предполагает усреднение результатов доходного и сравнительного подхода. Для расчета доходным и сравнительным подходами требуются сведения о характеристиках совокупности активов и данные рынка. Сведения о характеристиках могут быть плановые и фактические, а данные рынка – только актуальные. По актуальным данным рынка рассчитываются две потенциальные рыночные стоимости активов: с плановыми и фактическими характеристиками. Рыночная стоимость определяется в валюте бизнес-плана. Перевод в валюту осуществляется по коммерческому курсу на дату оценки.

В отчете о потенциальной рыночной стоимости объекта отражаются 4 параметра: характеристики совокупности активов и потенциальная рыночная стоимость, каждая из них как плановая, так и фактическая (табл. 1).

**Таблица 1.** Отчет о потенциальной рыночной стоимости (пример автора)

Дата фиксации характеристик	01.01.2007 г.	01.01.2008 г.
Источник данных для фиксации характеристик	Рабочий проект от 10.11.2006 г.	Рабочий проект от 20.12.2007 г.
Офисные помещения, кв. м	500	560
Торговые помещения, кв. м.	1000	1000
Производственные помещения, кв. м	150	128,4
Складские помещения, кв. м	2000	1985,5
Помещения общего пользования, кв. м	250	244,6
Данные о рыночной стоимости 1 кв. м. каждого вида помещений	Взяты по состоянию на 20.03.2008 г.	
Потенциальная рыночная стоимость, USD	8 000 000	7 837 000

Для *сводного учета сроков, стоимости и характеристик* используются: карты показателей, технико-экономическое обоснование, системы планов-прогнозов и т. д. Наиболее простой формой является технико-экономическое обоснование (ТЭО) (рис. 4).

## ТЭО от 31.03.2007

Дата начала проекта	01.01.2007	Чистая дисконтированная стоимость NPV =	26 545
Дата начала эксплуатационной стадии	01.01.2009	Внутренняя норма рентабельности IRR =	10,3938%
Ставка платы за кредит	10,000%	Индекс доходности Pix =	1,02

Месяц	Отметка "план" или "факт"	Инвестиции, USD	Прогноз доходов, USD	Коэффициент дисконтирования	Дисконтированные инвестиции, USD	Дисконтированный прогноз доходов, USD	Финансовый профиль проекта, USD
Январь 2007	факт	-20000		1,0000	-20000	0	-20000
Февраль 2007	факт	-180000		0,9916	-178485	0	-198485
Март 2007	факт	-450		0,9840	-443	0	-198928
Апрель 2007	план	-1200		0,9758	-1171	0	-200099
Май 2007	план	0		0,9678	0	0	-200099
...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...
Сентябрь 2014	план		40000	0,4661	0	18643	-28391
Октябрь 2014	план		30000	0,4623	0	13868	-14522
Ноябрь 2014	план		40000	0,4584	0	18335	3813
Декабрь 2014	план		50000	0,4546	0	22732	26545

Рис. 4. Техничко-экономическое обоснование (ТЭО) (пример автора)

ТЭО представляет собой таблицу расчета показателей эффективности проекта. Для расчета показателей эффективности используются сведения об инвестициях, дате начала эксплуатационной стадии и доходах.

Сведения об инвестициях включают данные о фактически вложенных средствах и о плане вложений. Данные о фактически вложенных средствах подставляются из формы элементарного учета стоимости. Для финансового отчета проекта – это сведения о сумме всех платежей за рассматриваемый месяц, находящиеся справа. Данные о плане вложений подставляются из бизнес-плана с учетом информации о сумме, необходимой для финансирования работ, на выполнение которых не заключены договоры (первый раздел финансового отчета проекта).

Сведения о дате начала эксплуатационной стадии поставляются из формы элементарного учета сроков реализации инвестиционной стадии. Для диаграммы Ганта это дата, указанная в строке «Начата эксплуатация». Доходы не могут быть получены ранее даты начала эксплуатации.

Сведения о доходах подставляются из бизнес-плана с учетом оцененных характеристик совокупности активов. Совокупность активов с худшими характеристиками уменьшает поток доходов. Такое уменьшение технически может быть реализовано через выбор сценария (выбирается другая строка, содержащая иные данные о потоке доходов) или через введение норматива на снижение дохода (доход снижается на 5 %).

Вначале ТЭО заполняется плановыми данными

ми об инвестициях, доходах и дате начала эксплуатационной стадии из бизнес-плана. Затем с желаемой периодичностью, но не реже, чем для обновления данных о сроках, стоимости и совокупных характеристиках, вносятся фактические данные. Для этого делается копия ТЭО, заполненного в прошлый раз. В копию вносятся вышеуказанные сведения о произошедших изменениях. При этом пересчитываются показатели эффективности проекта. Таким образом, в заполненном ТЭО содержатся одновременно фактические и плановые данные. Форма позволяет постоянно уточнять прогноз показателей эффективности проекта по ходу реализации инвестиционной стадии и выполнить пофакторный анализ.

**Выводы.** В современных условиях, характеризующихся высокой изменчивостью, возрастает роль учета хода реализации проекта. Существующая система учета, основанная на формах, подобных план-графику, не позволяет фиксировать все изменения, происходящие в проекте со сроками, стоимостью и совокупностью характеристик создаваемых активов. Кроме того, она не позволяет изменять частоту учета, прогнозировать и видеть причинно-следственные связи между вышеуказанными параметрами [3, с. 74].

Разработана специфичная система учета для управления реализацией инвестиционного проекта, которая основана на отдельной фиксации данных о сроках, стоимости и совокупности характеристик создаваемых активов и последующем их объединении в рамках расчета пока-

зателей эффективности проекта. Такая система учета позволяет формировать обоснованный динамичный прогноз общего срока реализации инвестиционной стадии, общей ее стоимости и совокупности характеристик создаваемых активов. Она также позволяет рассчитать, насколько изменятся показатели эффективности всего проекта из-за изменений в сроках, стоимости и характеристиках.

Специфичная система учета позволяет выстроить управление проектом, нацеленное на сохранение его эффективности.

#### Литература

1. Богданов, В.В. Управление проектами в Microsoft Project 2007 / В.В. Богданов. – Санкт-Петербург: Питер, 2008. – 592 с.
2. Гриффит, А. Системы управления в строительстве / А. Гриффит, П. Стивенсон, П. Уотсон. – Москва: Олимп-Бизнес, 2007. – 464 с.
3. Каплан, Л.М. Экономико-статистические показатели деятельности строительного предприятия / Л.М. Каплан. – Ленинград: Стройиздат, 1979. – 144 с.

*Материал поступил  
в редакцию 10.09.2010*

## **Развитие транспортной логистики Брестской области в рамках еврорегиона «Буг»**

**Сухонос Наталья Ивановна,**

*магистр экономических наук,*

*преподаватель Брестского государственного университета имени А.С. Пушкина (г. Брест)*

**В статье характеризуется еврорегион как одна из перспективных моделей трансграничного сотрудничества. Исследуется значение совершенствования транспортной логистики как нового направления в рамках трансграничного сотрудничества. Рассматриваются специфика и основные направления деятельности еврорегиона «Буг» и его транспортной системы. Анализируются преимущества создания регионального логистического центра в рамках данного еврорегиона и, исходя из этого, перспективы развития Брестской области и страны в целом.**

Проявлением интеграционных процессов и регионализации современной Европы является расширение форм и моделей трансграничного сотрудничества. Трансграничное сотрудничество включает в себя планирование, разработку и реализацию совместных проектов между администрациями, общественными и частными организациями приграничных территорий стран-соседей.

К основным приоритетам трансграничного сотрудничества стоит отнести взаимодополнение экономических потенциалов отдельных регионов; преодоление исторически сложившихся территориальных стереотипов и предубеждений; повышение эффективности региональных и локальных органов государственного управления; преодоление последствий периферийного положения и изоляции приграничных регионов; интенсификация экономического развития и повышение уровня жизни населения; ускоренное включение приграничных территорий в процессы европейской интеграции [2].

Выбор конкретной модели трансграничного сотрудничества зависит от целей, условий и желаний партнеров. Республика Беларусь на своей территории реализует модель еврорегионального сотрудничества. Еврорегион представляет собой территориальную единицу, состоящую из приграничных областей государств-соседей, выделенную для целей совместного и скоординированного стимулирующего воздействия на общественно-экономические процессы в ее границах. Следует ожидать, что в нынешних условиях укрепления приграничного сотрудничества Беларуси с Европейским союзом значение еврорегионов, представляющих собой экспериментальные элементы выравнивания уровней социально-экономического развития и формирования области стабильности и добрососедства на прилегающих территориях государств-участников трансграничных проектов, будет только возрастать [3, 4].

Брестская область Республики Беларусь, следуя европейскому опыту, в мае 1998 г. в рамках трансграничного сотрудничества с Республикой Польшей и Украиной присоединилась к еврорегиону «Буг». Специфика данного еврорегиона заключается в его транзитном положении в центре Европейского сообщества на пересечении торговых путей с достаточно хорошо развитой транспортной инфраструктурой. Через территорию еврорегиона проходят важнейшие коммуникации, соединяющие страны Западной Европы, Россию, Украину, Беларусь и Прибалтику. Здесь размещены пассажирские и товарные пограничные переходы европейского значения, развита индустрия транспортных перевозок. Приграничные территории еврорегиона богаты разнообразными рекреационными ресурсами, являющимися хорошей основой для развития въездного туризма [1].

Потенциал еврорегиона «Буг» направлен на развитие экспортных и импортных производств на основе специализации производства и кооперирования с соседними территориями; создание на его территории международных хозяйственных объектов; налаживание сотрудничества в отраслях про-

мышленности, сельского хозяйства, рекреации и туризма; создание транзитных транспортных коридоров; рациональное и комплексное использование ресурсов. Основные направления деятельности еврорегиона «Буг» связаны с содействием развитию взаимовыгодных контактов между соседними регионами в сфере экономики, коммуникации, транспорта, связи, территориального планирования, сотрудничества в социальной и культурной сферах, а также по вопросам экологии, предупреждения чрезвычайных ситуаций. В еврорегионе активизируются процессы по модернизации инфраструктуры как международных пограничных переходов европейского значения («Козловичи», «Варшавский мост»), так и небольших межгосударственных пограничных переходов, что позволит увеличить их пропускную способность.

Переход страны к рыночным отношениям и интеграция в мировую экономическую систему диктуют необходимость качественного и наиболее полного удовлетворения потребностей экономики республики в транспортном обслуживании на логистических принципах. В связи с этим в рамках регионального объединения рассматриваются проекты совместного использования железнодорожных и автомобильных переходов, их реконструкции и расширения, создания грузовых терминалов. При этом предприятия Брестской области, Люблинского воеводства и Волынской области нацелены, прежде всего, на получение единого экономического результата в логистической цепи – снижение себестоимости перевозок. Его достижению способствует множество факторов, среди которых важно отметить: формирование рынка транспортных услуг; конкуренцию между различными видами транспорта; ужесточение требований к тарифам и качеству транспортных услуг со стороны заказчиков. Высокая доля транспортных издержек, максимальная величина которых в общих логистических затратах на продвижение товара от первичного источника сырья до конечного потребителя готовой продукции достигает 50 %, а также высокая доля транспортной составляющей во внешнеторговой цене товаров служат странам-соседям серьезным стимулом к сотрудничеству в данной области. Совокупный спрос на транспортные услуги в регионе будет зависеть, прежде всего, от роста показателя ВВП, стоимости рабочей силы и курса национальной валюты, так как эти составляющие определяют торговые отношения в регионе.

Еврорегион «Буг» обеспечивает эффективность системы коммуникаций, проходящих в направлениях север-юг и запад-восток. Существующая транспортная и логистическая инфраструктура гарантирует надежную связь Западной и Центральной Европы с Россией и азиатскими странами, а также стран Балтии с государствами Черноморского побережья. Удобное расположение для хранения, перевалки и транзита грузов, высокая плотность транспортной сети, развитые энергетические линии, а также возможности для осуществления грузовых авиаперевозок создают необходимые условия для устойчивого роста данной отрасли и открывают новые возможности для потенциальных инвесторов.

Таким образом, благодаря транспорту приграничных территорий логистический процесс товародвижения в еврорегионе «Буг» будет трансформироваться в технологическую цепь, а транспорт станет неотъемлемой частью транспортно-производственного процесса. С учетом положения Республики Беларусь как транзитного коридора из Западной в Восточную Европу в Брестской области активизируется реализация конкретных предпринимательских проектов транспортной логистики для увеличения объемов транспортных услуг.

По территории региона проходят крупнейшие коридоры (рис. 1):

- европейский транспортный коридор II (из Берлина через Варшаву и Брест в Москву и Нижний Новгород);
- транспортный коридор Балтийское море – Черное море.

Способствовать увеличению объема транзитных перевозок и международного туризма в еврорегионе может комплексное развитие транспортных коммуникаций. Каждая отдельная территориальная область должна занять свою нишу в этом процессе. Учитывая геополитическое значение Брестской области, проблема использования и расширения логистических транспортных концепций получает все большую актуальность.

В частности, транспортные предприятия Брестской области должны равномерно и оптимально использовать сеть железных и автомобильных дорог, водные и воздушные пути сообщения для оказания транспортных услуг. Расширение коммуникационной инфраструктуры привело бы к сокращению сроков доставки грузов и снижению стоимости грузоперевозок. Для стабильного развития экономики Брестской области и роста ее значения в структуре транс-

граничных связей еврорегиона указанное расширение в перспективе должно стать одним из ключевых приоритетов. Для этого есть все необходимые предпосылки, ведь Брестская область имеет существенные возможности для оказания качественных транспортных услуг мирового уровня. По территории области проходит транзитный коридор Берлин – Варшава – Брест – Минск – Москва, разветвленная сеть железных и автомобильных дорог, прямой путь в Вильнюс и Киев, что создает условия для перевозок пассажиров и грузов. Основные железнодорожные узлы области – Брест, Барановичи, Лунинец, Жабинка. Главные автомагистрали области Брест – Минск, Брест – Гомель. Кроме того, в области (город Брест) имеется международный всепогодный аэропорт 1-й категории, позволяющий принимать и обслуживать тяжелые самолеты типа «Боинг-747». По рекам Припять, Пина, Мухавец, Стыр, Горынь, Днепро-Бугскому каналу осуществляется судоходство. Микашевичский канал служит для вывоза продукции РУП «Гранит» на реку Припять и дальше на Днепр. По территории области проходят нефтепровод «Дружба» и газопроводы Торжок – Минск – Ивацевичи и Кобрин – Брест – Варшава.

Значительное влияние на развитие транспортной политики в еврорегионе будут оказывать уровень и темпы изменения экономической активности субъектов хозяйствования в пригра-

ничных регионах стран-участниц. Брестская область при сотрудничестве с научными центрами региона должна в краткосрочной перспективе разработать программы создания региональной логистической терминальной системы, посредством которой было бы возможно регулировать и координировать сеть грузовых терминалов.

Сегодня первоочередной задачей является создание Брестского регионального логистического центра. Региональные логистические центры обычно называют «мультимедийными грузовыми терминалами», которые в отличие от логистических центров фирм представляют собой крупные хорошо оснащенные предприятия, предназначенные для оказания логистических услуг другим фирмам на коммерческой основе. Такие логистические центры обычно специализируются на массовой переработке грузов и оказании сопутствующих услуг. При этом за счет массовости операций себестоимость их деятельности получается невысокой. Следовательно, тарифы на услуги таких центров вполне приемлемы для потребителей логистических услуг. В итоге региональные логистические центры более перспективны, нежели центры отдельных фирм. Это следует еще и из того, что через них проходят и управляются более существенные объемы информации, а оптимизация информационных потоков, как известно, дает больший по сравнению с отдельными фирмами экономический эффект [5].

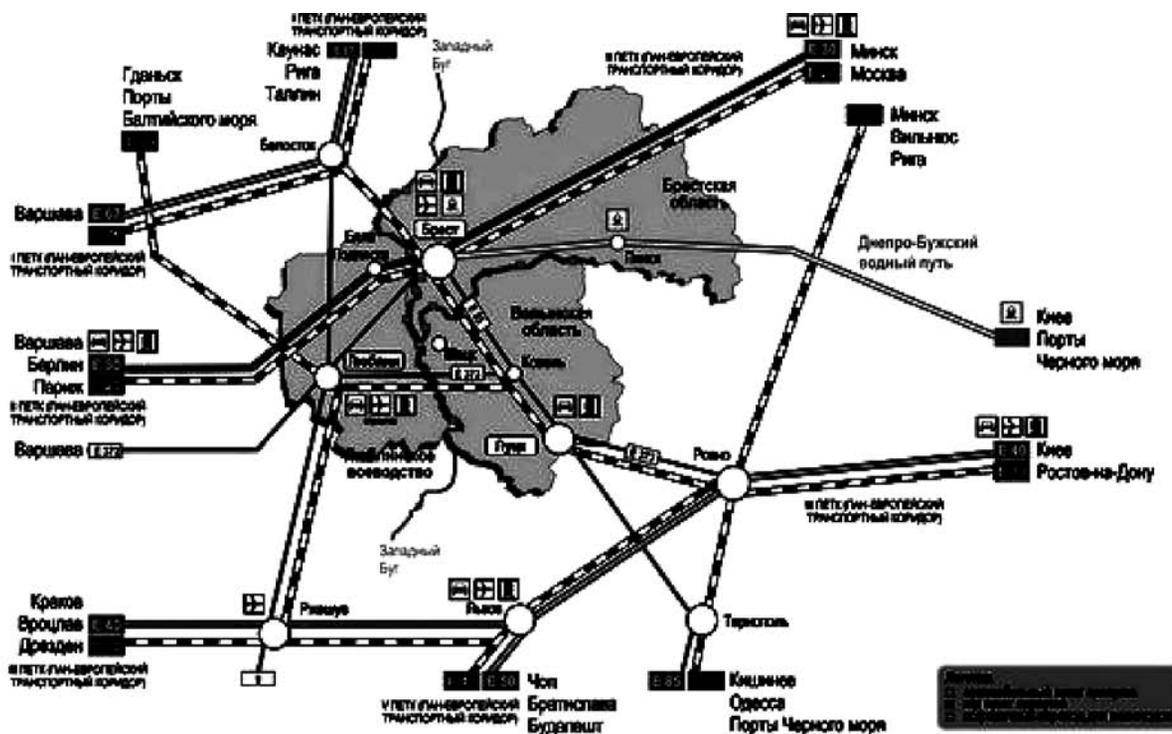


Рис. 1. Крупнейшие транспортные коридоры в рамках еврорегиона «Буг»

Таким образом, если учесть, что главная цель логистической терминальной системы заключается в повышении конкурентоспособности белорусских перевозчиков и обеспечении своевременности и качества доставки грузов «от двери к двери», создаваемый на Брестчине логистический центр «Козловичи-2» предложит оптимальные транспортные схемы грузоперевозок (рис. 2). Вполне логично, что такой центр должен быть расположен вблизи Бреста, который является не только одним из самых больших в Беларуси грузоотправителей и грузополучателей, но и одним из наиболее крупных узлов автомобильных и железнодорожных коммуникаций. К тому же логистический центр «Козловичи-2» расположен вблизи границы территории свободной экономической зоны (СЭЗ) «Брест», что позволит минимизировать затраты в процессе строительства комплекса и его эксплуатации. При этом создание логистического центра полностью совпадает с концепцией и генеральным планом развития СЭЗ «Брест».

После завершения реконструкции грузового терминала «Козловичи-2» его пропускная способность увеличится. Ожидается, что с полным завершением проекта 85 % всех грузов будут идти через этот терминал. В рамках еврорегиона необходимо также повысить конкурентоспособность белорусских перевозчиков на рынке транспортных услуг путем создания региональ-

ной базы данных с характеристиками условий транспортировки грузов грузоперевозчиками Брестской области.

Таким образом, еврорегион «Буг», благодаря объединению рынков Беларуси, Польши и Украины, развитию транспортной логистики в регионе и значительному экономическому потенциалу приграничной территории вдоль реки Буг, предоставляет инвесторам следующие преимущества:

- многообразные и выгодные возможности для ведения бизнеса;
- выход на рынки Восточной Европы, в частности возможность организации бизнеса в России;
- использование прочих льгот для инвесторов (в частности, налоговых и инвестиционных льгот для содействия притоку прямых иностранных инвестиций в экономику Беларуси, Польши, Украины).

Используя богатый опыт Польши в еврорегиональном сотрудничестве и построении логистических транспортных систем, Республика Беларусь и Украина в дальнейшем будут активно внедрять и реализовывать логистическую стратегию «точно в срок» (Just in Time), а также создавать правовые основы для успешной реализации транспортных проектов.

Козловичи - 2



Рис. 2. Расположение логистического центра «Козловичи-2»

Развитию же значения в структурах трансграничного сотрудничества Беларуси в целом может способствовать создание следующих транспортных коридоров международного значения:

Минск – Слуцк – Микашевичи – Глушковичи – Олевск – Сарны – Львов с ответвлением от Микашевич на Столин. При этом варианте необходимо построить новую железнодорожную линию протяженностью 260 км и автомагистраль Слуцк – Микашевичи – Сарны протяженностью 200 км;

Барановичи – Лунинец – Сарны – Львов на основе реконструкции существующих железнодорожных линий и строительства новой автодороги Барановичи – Ганцевичи – Лунинец – Столин – Сарны общей протяженностью 210 км.

Опыт Польши, Германии, Венгрии, Чехии, Голландии и ряда других стран показывает, что выгодное географическое положение страны позволяет ей за счет транзита существенно увеличить доходы бюджета. Поэтому транспортные и сопутствующие им услуги должны получить в регионе и стране дальнейшее развитие. Определенные шаги в этом направлении уже сделаны. Развитие транспортных коммуникаций и соответствующей инфраструктуры было определено в качестве одного из приоритетов Программы социально-экономического развития Республики Беларусь, в соответствии с которым был разработан и одобрен ряд документов. В частности, в 2005 г. правительством страны была принята «Комплексная программа обеспечения эффективности транзитных возможностей Республики Беларусь на 2006–2010 гг.», предусматривающая проведение эффективной транспортной политики, способствующей развитию приграничной инфраструктуры, совершенствованию таможенного законодательства и внедрению современных технологий.

Принимаемые меры по развитию и совершенствованию транспорта позволят обеспечить предоставление комплекса транспортных услуг более высокого качества и увеличение транзитных грузопотоков через территорию Беларуси, что будет способствовать интеграции нашей республики в европейскую транспортную систему. В рамках достижения этих целей нам еще предстоит большая работа по созданию надлежащих условий дорожного сервиса на всех транспортных коридорах республики, снижению времени простоя на границе, поиску источников финансирования и механизмов реализации разработанных программ и мероприятий.

#### Литература

1. Прокопович, А.В. Брестский регион как элемент стратегии устойчивого развития Беларуси / А.В. Прокопович // Проблемы региональной политики и регионального анализа: Матер. IV Всеросс. науч. семинара. – Смоленск: СГУ, 2000. – С. 198–200.
2. Филькевич, И.А. Проблемы и приоритеты интеграции Республики Беларусь / И.А. Филькевич // Вестник Белорусского государственного университета. – 2000. – № 1. – С. 60–64.
3. Артеменко, С. В. Еврорегиональное сотрудничество: специфика и тенденции развития / С.В. Артеменко // Сб. науч. тр. географ. ф-та Брестского ун-та: Сер. «География». – 1998. – Вып. 1. – № 1. – С. 10–14.
4. Соколов, Э. Дойти до еврорегионов, стартуя уже сейчас / Э. Соколов // Финансы, учет, аудит. – 1996. – № 6. – С. 7–12.
5. Сергеев, В.И. Логистика в бизнесе: учебник / В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 455 с.

*Материал поступил  
в редакцию 12.09.2010*

# **Квалиметрический подход к измерению качества жизни как фактор устойчивого развития Беларуси в XXI веке**

**Цепелева Анжелика Николаевна,**

*аспирантка кафедры менеджмента  
Белорусского государственного университета (г. Минск)*

**В статье проанализированы проблемы диагностики и управления качеством жизни. Обосновывается необходимость измерения и управления данным показателем. Рассмотрены наиболее распространенные квалиметрические методы оценки показателей качества. Работа публикуется в рамках выполнения НИР № 20061700 «Теоретико-методологические основы межгосударственной инновационно-промышленной политики стран ЕврАзЭС как фактор их устойчивого развития» (задание ГКПНИ «Экономика и общество», 2006–2010 гг., науч. рук. – проф. В.Ф. Байнев).**

Проблема качества жизни как предмет научных исследований, имеющих реальную практическую ценность, стала актуальной в 60-х годы XX века в связи с социальным кризисом «общества потребления» в наиболее индустриально развитых странах. Возникла необходимость смены доминанты жизненных ценностей населения с материального благополучия на культурное развитие, укрепление здоровья, улучшение экологических и других условий жизни, формирование партнерских отношений между разными слоями общества. Совокупность всех этих ценностей и интересов трактовалась как качество жизни [3].

Философия качества жизни в конце XX века выходит на первый план в государственной политике и социальной работе в наиболее развитых странах мира, например в Канаде, Великобритании и Швеции, поскольку через качество жизни возможно осуществлять интегральную оценку эффективности управления в постиндустриальную эпоху.

Начиная с середины 90-х г. прошлого столетия термин «качество жизни» вновь стал широко употребляться и в отечественной литературе, а также в дискуссиях ученых и практических работников [2].

Частичным аналогом индекса качества жизни, получившим к настоящему времени распространение и признание, является индекс человеческого развития (ИЧР) или, в другом переводе, индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), применяемый ООН с 1990 г. В числе главных составляющих ИЧР: средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень образования населения и реальный среднедушевой валовой внутренний продукт, рассчитанный с учетом паритета покупательной способности национальной валюты. Этот показатель используется для сравнительной оценки динамики развития разных стран.

Нередко термин «качество жизни» подменяют термином «уровень жизни», что не совсем корректно, поскольку различные экономические показатели дохода выступают только одним из многих (как правило, не менее пяти), критериев качества жизни. Уровень жизни (уровень благосостояния) – уровень материального благополучия, характеризующийся объемом реальных доходов на душу населения и соответствующим объемом потребления. Таким образом, качество и уровень жизни являются характеристиками одного объекта – «жизни», но под разными углами зрения: качество – в аспекте ее разнообразия и развития личности; уровень – в аспекте выражения в денежной и условно денежной форме потребления людьми разнообразных потребительских комплексов [1].

Структуру качества жизни рассматривают с точки зрения таких обобщающих категорий, как:

а) «качество населения» — продолжительность жизни, уровень образования и квалификации, естественное изменение численности и т. д.;

б) «благополучие населения» (уровень жизни) — степень потребления населением товаров и услуг, реальные доходы и их дифференциация, состояние здравоохранения, культуры, развитие туризма и т. д.

в) «социальная безопасность» (качество социальной сферы) — состояние условий труда, социальной защиты, физической и имущественной безопасности человека, а также социально-политическое здоровье общества в целом и т. д.

г) «качество окружающей среды» — допустимые и фактические пороги загрязнения воздуха, воды и почвы [4].

Таким образом, качество жизни представляет собой комплексную характеристику уровня развития и степени удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов людей.

Думается, задача повышения качества жизни в ближайшее время станет одной из самых актуальных в Республике Беларусь. Дело в том, что качество жизни однозначно связано с такой исключительно важной для новой (постиндустриальной, информационной, основанной на интеллекте и знаниях) экономики категорией, как уровень развития человеческого капитала. В свою очередь от уровня развития человеческого капитала сегодня всецело зависит место страны в иерархии технологически развитых держав. Следовательно, можно сделать вывод о том, что от качества жизни принципиально зависят возможности устойчивого развития той или иной страны в XXI веке.

2010 год объявлен в Республике Беларусь Годом качества, и очевидно, что задачи повышения качества жизни не останутся без внимания. Разумеется, повышенное внимание к обозначенной проблеме не ограничится одним годом. Актуальность этой задачи в будущем будет только возрастать, что объясняется целым рядом причин, вытекающих из уровня производительных сил, состояния и перспектив развития экономики. Одной из таких причин, на наш взгляд, является явное отставание по данному показателю от технологически развитых стран, существенно усилившееся в годы либерально-рыночных реформ. Последнее, например, выразилось в скачкообразном снижении такого общепризнанного во всем мире интегрального показателя, как индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).

Так, если СССР (и соответственно одна из наиболее развитых его республик – БССР) по ИРЧП, занимая 26-е место в мире, уступал по данному показателю США с их 19-м местом всего лишь 7 позиций [5, с. 65], то сегодня этот разрыв увеличился в 8 раз. Согласно отчету ООН за 2008 г., правопреемница СССР – ныне рыночно-капиталистическая Россия базируется лишь на 73-м месте, а США – на 15-м. И хотя Беларусь сегодня лидирует среди стран СНГ по ИРЧП, занимая 68-е место, очевидно, что этого явно недостаточно для страны, находящейся в центре Европы. Это означает, что проблемы управления качеством жизни действительно требуют своего неотложного решения на государственном уровне.

Государственная работа по определению и реализации заданного качества жизни в таких развитых странах мира, как, например, Канада, Великобритания и Швеция, ведется через законодательное введение стандартов (индексов) качества жизни, которые обычно включают целый набор комплексных индикаторов, объединенных в три блока.

*Первый блок индикаторов* качества жизни характеризует здоровье населения и демографическое благополучие, которые оцениваются по уровням рождаемости, продолжительности жизни, естественного воспроизводства.

*Второй блок* отражает удовлетворенность населения индивидуальными условиями жизни (достаток, жилища, питание, работа и др.), а также социальную удовлетворенность положением дел в государстве (справедливость власти, доступность образования и здравоохранения, безопасность существования, экологическое благополучие). Для их оценки используются социологические опросы представительных выборок из населения. Объективным индикатором крайней неудовлетворенности служит уровень самоубийств.

*Третий блок индикаторов* оценивает духовное состояние общества. Уровень духовности определяется по характеру, спектру и числу творческих инициатив, инновационных проектов, а также по частоте нарушений общечеловеческих нравственных заповедей: «не убий», «не укради», «почитай отца и мать своих», «не сотвори себе кумира» и др. В качестве единиц измерения используются данные официальной статистики о социальных аномалиях, которые считаются «грехом» – нарушением соответствующих заповедей: убийства, грабежи, тяжкие телесные повреждения, брошенные пожилые родители и дети, алкогольные психозы. Там, где такие про-

ступки встречаются чаще, уровень нравственного состояния хуже.

К сожалению, в нашей стране ситуация с диагностикой (оценкой) качества жизни иная. Так, для анализа и прогнозирования уровня жизни населения в Беларуси в качестве социального норматива традиционно используется такой показатель, как бюджет прожиточного минимума. Объем ВВП, приходящегося на душу населения, отражает имеющиеся у страны материальные возможности обеспечивать определенный уровень жизни населения. С 1995 г. в Беларуси ежегодно при поддержке ПРООН готовится отчет о человеческом развитии по трем параметрам – средней ожидаемой продолжительности жизни, базовому показателю образованности населения и реальному ВВП на душу населения. Очевидно, что ни один из перечисленных показателей оценки качества жизни не отражает полной и реальной картины состояния анализируемой характеристики в нашей стране.

Для того чтобы эффективно управлять качеством жизни, необходимо применять научно обоснованные методы управления, использование которых немыслимо без количественных оценок (диагностики) управляемого параметра – в данном случае качества жизни. В современной экономической науке применение численных методов оценки – одна из важнейших предпосылок правильности принимаемых управленческих решений. Для реализации этой задачи голландскими учеными Дж. ван Эттингером и Дж. Ситтигом была разработана специальная область науки – квалиметрия, использование методов которой, на наш взгляд, может решить обозначенную проблему адекватной оценки качества жизни.

Последний вывод следует из того, что квалиметрия – это наука о способах измерения и квантификации (оценивания) показателей качества. Квалиметрия исходит из того, что качество зависит от большого числа свойств рассматриваемого продукта, явления или процесса. Для того чтобы судить о качестве продукта, явления или процесса, недостаточно только данных о его свойствах. Необходимо учитывать и условия, в которых продукт, явление или процесс будет использован. По мнению основателей квалиметрии Дж. ван Эттингера и Дж. Ситтига, качество всегда может быть выражено цифровыми значениями.

Таким образом, квалиметрия – это научная дисциплина, изучающая методологию и проблематику количественного оценивания качества (и

отдельных составляющих его свойств) объектов любой природы, в том числе и оценивания качества жизни.

Существует значительное (исчисляемое многими десятками) количество методов квалиметрии, среди которых наиболее распространены следующие:

1. *Точный метод оценивания качества* – это такой метод, в рамках которого используются все обоснованные в теории квалиметрии приемы и способы, позволяющие уменьшить погрешность и увеличить надежность полученных результатов. Метод характеризуется максимальной трудоемкостью.

2. *Упрощенный метод оценивания качества* – метод, характеризующийся максимально допустимой величиной погрешности и минимально допустимой величиной надежности итоговых результатов. По сравнению с точным методом упрощенный характеризуется гораздо меньшей трудоемкостью, точностью и надежностью.

3. *Приближенный метод оценивания качества* – метод, который, с точки зрения погрешности и трудоемкости, является промежуточным между точным и упрощенным методами. В подавляющем большинстве случаев используются упрощенные методы квалиметрии.

4. *Экспертные методы оценивания качества* – это такие методы, в рамках которых для определения значений большинства числовых характеристик используются знания экспертов. Экспертные методы характеризуются простотой в применении, относительно большой погрешностью и малой надежностью итоговых результатов.

5. *Неэкспертные (аналитические) методы* используются для определения значений числовых характеристик. Обходятся без использования экспертов. Однако они могут привлекаться для выполнения одной из операций оценивания качества – построения дерева свойств объекта. Аналитическим методам квалиметрии свойственна малая трудоемкость, относительная технологическая сложность и большие затраты времени.

6. *Смешанные методы* – это такие методы, в которых значение некоторой части числовых характеристик объекта определяются экспертным методом, а остальных неэкспертными. В практике оценивания качества более чем в 90 % случаев используются смешанные методы [1].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что проблемы объективной диагностики (оценки) качества жизни сегодня однозначно связаны

с качеством человеческого капитала, а значит, определяют возможности устойчивого развития любой страны. Решение обозначенных проблем возможно при использовании методов квалиметрии, которая на научной основе обеспечивает возможность объективной, комплексной оценки качества жизни по целому ряду значащих критериев, характеризующих все стороны жизнедеятельности современного человека.

#### **Литература**

1. Квалиметрия жизни / Г.Г. Азгальдов, В.Н. Бобков, В.Я. Ельмеев [и др.]. – М.: Всероссийский центр уровня жизни; Ижевск: Изд-во Института экономики и управления, 2006. – 820 с.
2. Бобков, В.Н. Качество жизни: сущность и показатели / В.Н. Бобков, П.С. Мстиславский // Человек и труд. – 1996. – № 6 – С. 10–15.
3. Зараковский, Г.М. Качество жизни населения России: Психологические составляющие / Г.М. Зараковский. – М.: Смысл, 2009. – 319 с.
4. Мудрый, А.К. Методы оценки качества жизни населения Республики Беларусь: монография / А.К. Мудрый, Г.А. Хацкевич; Минский институт управления. – Минск: Изд-во МИУ, 2007. – 116 с.
5. Волович, В.Н. О сущности и стратегии российских экономических реформ / В.Н. Волович // Проблемы современной экономики. – 2003. – № 3/4. – С. 64–68.

***Материал поступил  
в редакцию 11.08.2010***

## **Состояние научно-технической и инновационной сферы на современном этапе развития Республики Беларусь**

**Шутова Анжелика Николаевна,**

*заведующая Региональным центром маркетинга  
Гомельского государственного университета им. Франциска Скорины (г. Гомель)*

**В статье исследуются состояние и проблемы развития научно-технической и инновационной сферы на современном этапе развития экономики Республики Беларусь. Работа публикуется в рамках выполнения НИР № 20061700 (НИЧ БГУ № 717/98) «Теоретико-методологические основы межгосударственной инновационно-промышленной политики стран ЕврАзЭС как фактор их устойчивого развития» (задание ГКПНИ «Экономика и общество», 2006–2010; науч. рук. задания – проф. В.Ф. Байнев).**

Тезис о том, что инновации в настоящее время являются основным фактором экономического роста, давно стал аксиомой для ученых-экономистов, руководителей предприятий, местных и республиканских органов власти, высшего руководства страны. За последние 15 лет написаны сотни тысяч книг и статей, издано множество указов, постановлений, других нормативно-правовых актов, направленных на развитие инновационной деятельности. По данному направлению подготовлено и реализовано множество инновационных проектов и программ инновационного развития экономики республики, достигнуты определенные успехи. Так, на предприятиях республики увеличился удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров с 9,4 % в 2002 г. до 14,23 % в 2008 г. (10,2 % в 2009 г.). За этот же период возрос уровень инновационной активности промышленных предприятий с 13,9 % в 2002 г. до 17,6 % в 2008 г. (5,6 % в 2009 г.), в 3 раза увеличились затраты на технологические инновации [1].

В то же самое время следует признать, что разработка и внедрение радикальных инноваций, которые совершили бы переворот в экономическом развитии и способствовали бы значительному увеличению конкурентоспособности страны, вывели бы ее на один уровень с наиболее развитыми государствами, по-прежнему актуальны. Основным макроэкономическим показателем, применяемым при анализе уровня инновационного развития страны, является показатель наукоемкости ВВП, который в Беларуси в последние годы стабильно составляет 0,7 %. При этом считается, что только при его значении выше 0,9 % можно рассчитывать на какое-то влияние науки на экономическое развитие страны. В это же время в Японии этот показатель составляет 2,99 % (хотя эта страна, как и Беларусь, не обладает значительными природными ресурсами), в США – 2,7 %, в ЕС он достигает 1,95 % и к 2010 г. согласно плану будет доведен до 3 % [2]. Китай, который, имея не очень высокую наукоемкость ВВП (1,3 %), «растет» в инвестициях в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в среднем на 18 % в год (в два раза выше, чем рост ВВП) [3].

В нашей республике ситуация обратная: несмотря на темп прироста ВВП в 2005–2008 гг. на уровне 9–10 % в год (в 2009 г. 0,2 %), значительного прироста наукоемкости ВВП за этот период не наблюдалось. Более того, сохраняется тенденция снижения доли расходов на науку как в расходной части республиканского бюджета с 2,0 % в 2001 г. до 0,97 % в 2008 г., так и в ВВП – с 0,39 % в 2001 г. до 0,36 % в 2008 г.

Вместе с тем научно доказана прямая корреляция между расходами на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и уровнем инновационной активности предприятий. Как было

отмечено выше, в 2008 г. только 17,6 % промышленных предприятий Беларуси были инновационно активны (осуществляли затраты на технологические инновации), в то время как в странах ЕС этот показатель достигает 50 % и выше.

Значительное опережение в расходах на науку и инновации в индустриально развитых странах влечет за собой и большую результативность научных исследований и разработок, а также, как следствие, большую отдачу от реального сектора экономики и лучшие показатели во внешней торговле интеллектуальным продуктом. Так, благодаря производству и реализации продукции, работ, услуг с использованием новых, высоких технологий большинство развитых стран формируют до 80 % ВВП. Мировой рынок наукоемкой продукции, по некоторым оценкам, составляет около 3 трлн долл. в год, при этом, например, доля США на нем 740 млрд долл. Присутствие же Беларуси на международном рынке наукоемкой продукции пока очень незначительно. Аналитическая оценка доли экспорта товаров высокой наукоемкости в общем объеме экспорта Беларуси в сравнении с данными экономических лидеров свидетельствует о том, что он значительно отстает от ряда стран и равен 6 %, в то время как в Ирландии – 42 %, США – 30, Швеции – 26, Финляндии – 22, ЕС – 15–20 % [4].

Таким образом, следуя общемировым тенденциям, Республике Беларусь, для того чтобы сохранить экономическую независимость и безопасность, необходимо усиленными темпами активизировать научно-исследовательскую и инновационную деятельность – создание и использование в реальном секторе экономики новых, высоких технологий, продукции и услуг. Научно-техническое и инновационное развитие становится главным средством достижения экономического лидерства, важнейшим инструментом в конкурентной борьбе, основным способом повышения благосостояния общества.

На протяжении последних лет на государственном уровне делаются шаги в направлении построения эффективной национальной инновационной системы, способной генерировать, распространять и использовать научные знания, воплощать их в новых продуктах, технологиях, услугах во всех сферах жизни общества. Важным элементом данной системы является научная и научно-техническая сфера, где зарождаются и создаются новые знания, которые впоследствии создают основу для разработки новых продуктов и технологий. Так, организациями НАН Беларуси, высшими учебными заведениями Министер-

ства образования, другими научными организациями промышленности, здравоохранения за период 2006–2010 гг. выполнено около 40 государственных программ научных исследований, 27 государственных научно-технических программ (ГНТП), 10 отраслевых научно-технических программ, 5 региональных научно-технических программ (РНТП). Ежегодно результатом выполнения государственных научных программ, ГНТП, РНТП, хозяйственных договоров, контрактов и соглашений (например, по данным за 2007 г.) является создание свыше 360 образцов новых машин, оборудования, приборов; 160 систем, комплексов, АСУ, АБД, САПР, программных средств; 780 новых материалов, веществ, инструментов; 250 технологических процессов; 108 передовых производственных технологий; около 105 сортов растений, пород животных и препаратов; а также около 670 документов на объекты промышленной собственности, более 630 заявок на их получение [5].

Однако в настоящее время важнейшим результатом научной деятельности становится не только число созданных новых продуктов и технологических процессов, но и в большей степени потенциальная возможность использования полученных научных результатов в реальном секторе экономики, то есть коммерциализация интеллектуального продукта. Наиболее пристальное внимание уделяется технической и технологической модернизации реального сектора, в частности промышленного комплекса, являющегося локомотивом белорусской экономики. Действительно, здесь сконцентрирована треть основных промышленно-производственных фондов страны; трудится четвертая часть от общей численности работающих; в производстве и обращении задействована почти половина оборотных средств. Эта отрасль формирует треть объема ВВП страны, обеспечивает четверть объема экспорта и большую часть валютных поступлений. Таким образом, активизация инновационной деятельности именно этой отрасли экономики будет стимулировать экономический рост всей страны.

Тем не менее, несмотря на лидирующее положение отрасли в экономике страны и достигнутые определенные успехи за последние годы, на промышленных предприятиях сохраняются негативные тенденции, тормозящие инновационные процессы. Сюда можно отнести и большой удельный вес морально и физически изношенного технологического оборудования, значительную долю используемых технологий

со сроком службы свыше 10 лет, недостаточную инвестиционную привлекательность промышленных предприятий со стороны иностранных инвесторов, слабую связь с академической и вузовской наукой, отсутствие заинтересованности в коммерциализации научных разработок и внедрении новых технологий.

По оценкам представителей самих промышленных предприятий, к факторам, сдерживающим инновации, в настоящее время относятся: недостаток собственных денежных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, высокая стоимость нововведений, длительные сроки окупаемости нововведений, низкий инновационный потенциал организации, низкий спрос со стороны потребителей на инновационную продукцию, неразвитость рынка технологий и другие [6].

Основным видом инновационной деятельности отечественных предприятий является приобретение машин и оборудования, затраты на которые занимают до 50 % в общем объеме затрат на технологические инновации, и только 25 % средств направляется на исследования и разработки новых продуктов, услуг и методов их производства. Затраты на приобретение новых технологий составляют и вовсе незначительную долю на уровне 0,7–3,6 %. При этом до 75 % прироста использования передовых производственных технологий формируется за счет иностранных технологических разработок и около 25 % – на основе исследований, проведенных внутри страны.

В то же время уровень внедрения новой техники и технологий во многом определяет выпуск промышленными предприятиями новой продукции. Доля новой, освоенной в текущем году продукции в общем объеме производства в отрасли промышленности Беларуси составляет ежегодно около 2,5 % (для сравнения: во Франции – около 30 %, Германии – около 50, в Финляндии – почти 60 %) [7].

Одна из причин достаточно низких темпов обновления продукции в промышленности видится в использовании в производственном процессе относительно неновых, давно не обновляемых технологий. По данным Института экономики Министерства экономики Беларуси, период использования технологий в производственной сфере составляет от 20 до 30 лет. Для сравнения – в США в целях сохранения конкурентоспособности продукции обновление оборудования и технологий происходит каждые 5 лет.

Комплексному переводу национальной экономики и отрасли промышленности в режим интенсивного развития должна была способствовать реализация Государственной программы инновационного развития на 2007–2010 гг., утвержденная Указом Президента Республики Беларусь от 26 марта 2007 г. № 136. Планом реализации программы предусмотрено выполнение 1302 проектов, среди которых: 173 проекта по созданию новых предприятий и важнейших производств, 274 проекта по созданию новых производств на действующих предприятиях, 855 проектов по модернизации действующих производств. Предполагалось, что выполнение программы значительно улучшит качественные показатели инновационного развития хозяйственного комплекса страны – увеличится доля новой продукции в общем объеме продукции промышленности до 19 %, доля сертифицированной продукции до 70 %, степень износа активной части основных средств промышленных организаций снизится до 57,5 %, увеличится наукоемкость ВВП до 1,4 %.

Согласно названной выше Государственной программе инновационного развития при создании и модернизации предприятий и производств будут использоваться преимущественно белорусские научно-технические разработки: 78 % созданных новых предприятий и 82,4 % новых производств будет основано на использовании новых отечественных технологий. Однако согласно статистическим данным, 80–90 % создаваемых в Республике Беларусь передовых производственных технологий являются новыми в стране, 10–20 % – новыми за рубежом и только 1–3 % можно классифицировать как принципиально новые. Таким образом, реализация Госпрограммы инновационного развития, основанная преимущественно на использовании новых отечественных технологий, будет означать, что созданные новые предприятия и производства будут выпускать в основном продукцию, новую для страны, но не для мирового рынка. А для того чтобы вписаться в мировое разделение труда и занять свою нишу на мировом рынке, синтезируемые в рамках национальных приоритетов новые технологии должны быть абсолютно конкурентоспособными и соответствовать мировому уровню. Именно такая техника и технологии должны лежать в основе модернизации отечественного промышленного комплекса.

Анализируя итоги действующей Госпрограммы, премьер-министр Республики Беларусь отметил, что в ходе ее выполнения получены результаты,

однако их недостаточно как в сфере инновационного развития страны, так и в плане привлечения инвестиций. «Да, построили 100 предприятий, создали более 800 новых технологий, однако этого оказалось недостаточно, жизнь требует более активных действий», – отметил Сергей Сидорский.

Вместе с тем разработка и использование отечественных передовых производственных технологий для модернизации реального сектора экономики, выполнение совместных интегрированных инновационных проектов создают предпосылки для налаживания долговременных связей между участниками инновационного процесса – наукой, образованием, производством. Именно в тесном взаимодействии этих трех составляющих видится стратегический путь инновационного развития страны.

Подводя итоги изложенному, необходимо отметить следующее: для создания конкурентоспособной на мировом рынке промышленности Беларуси необходима дальнейшая глубокая техническая и технологическая модернизация отечественных предприятий с использованием передовых отечественных и зарубежных разработок. Важнейшую роль при этом должна сыграть научно-техническая сфера страны, призванная создавать высокотехнологичную, наукоемкую продукцию, соответствующую мировому уровню. По-прежнему актуальна задача построения такой национальной инновационной системы, когда все участники инновационного процесса будут заинтересованы в коммерциализации научных разработок с целью выпуска востребованной потребителями новой промышленной продукции и услуг.

Преодоление вышеописанных негативных тенденций посредством активизации инновационных процессов в промышленности видится в создании определенных условий и благоприятной экономической среды. В последнее время ученые-экономисты полагают, что для получения эффекта в инновационной деятельности необходимы усилия не только в научно-технической и инновационной политике, но и комплексные изменения во всех сферах экономики.

#### Литература

1. Основные показатели инновационной деятельности организаций промышленного производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/science.php>. – Дата доступа: 15.05.2010.
2. Байнев, В.Ф. Научно-технологический прорыв как условие цивилизованного существования постсоветских стран в XXI веке / В.Ф. Байнев // Наука и инновации. – 2006. – № 7. – С. 43–48.
3. Богдан, Н.И. Белорусский парадокс / Н.И. Богдан // НЭГ. – 2006. – № 41(959).
4. Нехорошева, Л.И. Инновационное развитие в условиях «новой экономики» / Л.И. Нехорошева // Наука и инновации. – 2008. – № 3. – С. 45–49.
5. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2007 года: Аналитический доклад / А.Н. Коршунов [и др.]. – Минск: ГУ «БелИСА», 2008. – 308 с.
6. Наука, инновации и технологии в Республике Беларусь 2007: стат. сб. / В.Н. Тамашевич и [др.]. – Минск: ГУ «БелИСА», 2008. – 192 с.
7. Зверев, А.В. Финансирование инновационного развития экономики / А.В. Зверев // Финансы. – 2008. – № 12. – С. 9–14.

*Материал поступил  
в редакцию 19.08.2010*

# **Разработка комплексной системы управления производственными рисками на предприятиях машиностроительного комплекса**

**Баурина Светлана Борисовна,**

*кандидат экономических наук, доцент Мордовского государственного университета  
им. Н.П. Огарева (г. Саранск, Российская Федерация)*

**Железникова Ольга Евгеньевна,**

*кандидат технических наук, доцент, декан светотехнического факультета  
Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева  
(г. Саранск, Российская Федерация)*

**В статье исследуются проблемы минимизации производственных рисков на предприятиях машиностроительного комплекса. В качестве варианта решения данной проблемы предлагается использование на машиностроительных предприятиях специальных организационных структур риск-менеджмента, обеспечивающих эффективное управление производственными рисками.**

Производственные риски – это риски, которые возникают в процессе научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), производства, реализации и послереализационного обслуживания продукции (услуг). Как известно, факторы риска производственного предприятия подразделяются на внешние и внутренние. Внешние факторы риска – политические, научно-технические, социально-экономические. К внутренним относятся факторы риска воспроизводственной деятельности, в сфере управления, в производственной деятельности, в сфере обращения: уклонение, локализация, диссипация, компенсация.

Оценка риска – это совокупность регулярных процедур анализа риска, идентификации источников возникновения риска, определения возможных масштабов последствий факторов риска и определение роли каждого источника в общем профиле риска данного предприятия. Для оценки производственных рисков используются методы: проверки устойчивости, корректировки параметров проекта и экономических нормативов, формализованное описание ситуации неопределенности.

Управление производственным риском на промышленном предприятии – это процесс воздействия на параметры производственной ситуации с целью удержания уровня хозяйственного риска в заданных границах и сохранение устойчивой траектории развития предприятия. Процесс управления производственными рисками включает следующие этапы: определение приемлемого уровня производственного риска для данного предприятия; оценка текущего уровня производственного риска; прогнозирование развития производственной ситуации (приближенная оценка будущего уровня производственного риска); принятие решения об увеличении или уменьшении текущего уровня производственного риска; разработка и реализация мероприятий по выполнению принятого решения; оценка эффективности производственных мероприятий. Управление производственными рисками обеспечивается путем идентификации известных и потенциальных производственных опасностей; выполнения оценки рисков; разработки и реализации мероприятий, направленных на снижение или исключение недопустимых производственных рисков.

Отсутствие отраслевых методических рекомендаций по управлению рисками машиностроительных компаний определяет необходимость разработки и внедрения комплексной системы управления

рисками на предприятии, основанной на учете внешних факторов риска, позволяющей повысить эффективность за счет оптимизации структуры и совершенствования инвестиционной политики предприятия.

Выпуск и реализация продукции в машиностроении всегда связаны с неопределенностью ситуации и изменчивостью внутренней и внешней экономической среды, что влияет на конечный результат функционирования предприятия – стремление к максимизации прибыли ограничивается возможностью понести убытки, поэтому необходимо эффективно управлять рисками. Анализ условий и специфики развития машиностроительных предприятий России показывает, что в отрасли происходят глубинные изменения сущности и содержания экономического механизма. За счет интеграции растут внутренние и внешние риски по всем элементам инвестиционного механизма интеграции, который является методологической основой системной классификации рисков и комплексного управления ими. Минимизация отраслевых рисков должна достигаться не только традиционными для командной экономики методами – за счет установления долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми потребителями продукции; мониторинга мирового рынка машиностроения; переориентации объемов сбыта на рынки с более высокой прибылью; инвестиций, направленных на повышение качества продукции и сокращение производственных затрат; но и за счет соотношения этих мероприятий с прогнозом развития рисков машиностроительных предприятий.

Для повышения эффективности управления рисками на машиностроительном предприятии должна быть создана организационная структура риск-менеджмента, состоящая из специального отдела. Практика показывает, что в настоящее время на большей части предприятий машиностроительного комплекса основной недостаток работы по управлению рисками следующий: функциональные специалисты занимаются лишь решением локальных задач своего подразделения, а достижение локальных целей не всегда приводит к целям организации.

Внедрение системы управления рисками на машиностроительном предприятии предполагает реализацию следующих экономических принципов: комплексный, системный подход к управлению рисками; управление рисками посредством предупредительных мероприятий; оценка потенциальных рисков с целью принятия адекватных

решений; риск оценивается по отношению к доходности бизнеса; одновременное сокращение риска во всех подразделениях организации. Функции управления риском на предприятии наиболее целесообразно осуществлять с помощью специализированного подразделения или специальной подсистемы в системе управления предприятием, которая органично вписывалась бы в совокупность традиционно самостоятельных подсистем предприятия.

Принимая во внимание рекомендации экономической литературы по управлению рисками, необходимо, чтобы отдел управления риском состоял из следующих основных исполнительных групп – мониторинга предприятия и среды его функционирования, аналитиков риска, планирования антирисковых мероприятий и управления в кризисных ситуациях, которые задействованы в процессе управления риском и связаны информационными потоками. Необходимо отметить, что каждый из элементов, входящих в состав группы управления рисками, должен включать специалистов разных областей знаний: прежде всего, антирискового управляющего, специалиста по маркетингу, специалиста по финансам, по управлению персоналом, планово-экономической работе, по производству, которые будут приглашаться из соответствующих производственных подразделений предприятия.

Информационное обеспечение подсистемы должно поддерживаться службой администрирования и актуализации баз данных. Достаточный уровень методической и инструментальной базы должна обеспечивать «группа перспективного развития», которая, выявляя или прогнозируя потребности, заказывает или разрабатывает своими силами методики, модели. Ядром подразделения должна выступать служба координации, которая будет осуществлять планирование и организацию всей работы. Служба координации будет выполнять следующий комплекс задач: поддержание взаимосвязи с руководством предприятия и другими подсистемами управления предприятием; осуществление мероприятий, связанных с экономическим риском, которые нацелены на устранение существующего риска, предотвращение возможного риска, непосредственное предотвращение ущерба, опосредованное предотвращение возможного ущерба (через управление факторами риска), компенсацию уже возникшего ущерба.

Для эффективного развития предприятия обязательно соблюдение следующего принципа управления рисками: согласование работы пред-

приятия с требованиями внешней среды, в том числе с требованиями внешнего для предприятия риск-менеджмента.

Основные способы выявления рисков: интервью; анкетирование; анализ бизнес-процессов; «мозговой штурм»; сбор и анализ истории уже реализовавшихся рисков событий в компании; сбор и анализ рисков историй в отрасли, регионе, стране; анализ внешней и внутренней отчетности компании. При определении структурной и инвестиционной политики учитываются риски, которыми управляет уровень менеджеров компании. Они организуют ежегодный экспресс-анализ рисков всех структурных звеньев при разработке бюджета предприятия, контролируют оперативный риск-менеджмент специализированных подразделений в каждом структурном звене.

Эффективность разработки мероприятий по управлению рисками может быть оценена

способом, основанным на сопоставлении с финансовыми возможностями фирмы значений максимально возможного, наиболее вероятного и ожидаемого убытков до и после внедрения мероприятий. Сопоставление можно проводить на основе расчета коэффициента финансовых возможностей фирмы по покрытию убытка. Этот коэффициент рассчитывается для максимально возможных, наиболее вероятных и ожидаемых убытков для двух вариантов – до внедрения программы управления рисками и после нее.

Организация группы по управлению рисками позволит управлять рисками в каждом структурном подразделении и в целом даст возможность менеджерам принимать более обоснованные управленческие решения на основе комплексного подхода.

## **Современные особенности развития въездного туризма в Республике Беларусь**

**Решетников Дмитрий Георгиевич,**

*кандидат географических наук, доцент Белорусский государственный университет,  
Беларусь, г. Минск*

**В статье проанализированы современные особенности развития въездного туризма в Республике Беларусь, представлен статистический анализ основных показателей динамики и региональной структуры международных туристских потоков. Определены приоритетные рынки сбыта национального туристского продукта. Предложены рекомендации, направленные на активизацию развития въездного туризма.**

Согласно Национальной программе развития туризма Республики Беларуси на 2008–2010 г., одним из приоритетных направлений является развитие въездного международного туризма [1]. Динамика и структура международных туристских потоков Республики Беларусь в период 1990–2010 гг. формировались под влиянием ряда разнонаправленных факторов социально-экономического, общественно-политического, экологического и иного характера. С провозглашением государственной независимости Беларусь обрела новые возможности суверенного развития, самостоятельного проведения национальной туристской политики, вызвала к себе интерес как молодое государство, появившееся на мировой арене, значительно расширила международные контакты. В условиях суверенитета заметно возросло внимание к использованию внутреннего туристского потенциала, формированию на его основе диверсифицированного туристского продукта для отечественных и иностранных туристов. Фундаментальной основой создания конкурентоспособной индустрии туризма является становление в 1990-е гг. системы рыночных отношений на основе многообразия форм собственности, формирование рынка туристских услуг с высоким уровнем конкуренции между производителями, стимулирующей повышение качества обслуживания и развитие инновационных процессов.

Одновременно Республика Беларусь испытывала воздействие ряда негативных факторов, связанных с распадом Советского Союза и единого туристского пространства на территории бывших союзных республик; ликвидацией существовавшей ранее системы маршрутного туризма, обеспечивавшей для Беларуси приток советских и иностранных туристов; последствиями острого социально-экономического кризиса на начальном этапе структурных преобразований хозяйственного комплекса; масштабными последствиями катастрофы на Чернобыльской АЭС. В целом условия функционирования национального туристского комплекса в период становления белорусской государственности можно охарактеризовать как весьма сложные. Республика Беларусь, принявшая на себя 70 % радиоактивных выбросов после Чернобыльской катастрофы и испытывающая социально-экономический кризис, в 1990-е гг. в значительной степени утратила свою туристскую привлекательность. В то же время либерализация процедуры выезда граждан за рубеж привела к существенному увеличению числа зарубежных поездок.

Под воздействием указанных факторов в динамике и структуре международных туристских потоков Беларуси произошли существенные сдвиги. Если в 1970–1980-е гг. въездной международный туризм развивался в Беларуси более высокими темпами, чем выездной, то с началом 1990-х гг. картина существенно изменилась. Характерным для развития туристского рынка Беларуси явилось преобладание выездных туристских потоков над приемом иностранных туристов. В результате соотношение между объемами организованных выездных и въездных международных туристских потоков изменилось в Беларуси с 8:1 в 1992 г. до 21:1 в 2000 г. Таким образом, одной из важнейших тенденций в

развитии международного туризма в Беларуси в 1990-е годы стал преимущественный рост спроса на выездные туры.

В настоящее время в Республике Беларусь одновременно используются, дополняя друг друга, два методических подхода к учету международных туристских потоков. Национальный статистический комитет Республики Беларусь на основе отчетности туристских фирм учитывает организованные международные туристские потоки, то есть только тех иностранных туристов, прибывающих в Беларусь, которые воспользовались услугами туристских фирм Беларуси. По данным Национального статистического комитета, объем организованного въездного туристского потока в Беларусь составляет около 100 тыс. человек ежегодно: 2000 г. – 60 224, 2005 г. – 90 811, 2006 г. – 89 524, 2007 г. – 105 410, 2008 г. – 91 587, 2009 г. – 95 463 иностранных туристов [3].

Исходя из динамики рассматриваемого показателя, можно сделать вывод о том, что в развитии организованного въездного туризма достигнут определенный предел роста, возможный при имеющихся характеристиках визовых формальностей, имиджа и степени известности страны на международной арене, уровня развития инфраструктуры и других факторов. Несмотря на реализуемые меры по стимулированию въездного туризма в рамках Национальных и региональных программ, величина организованного въездного потока иностранных граждан, принятых туристскими фирмами Беларуси, на протяжении последних 20 лет составляет лишь около 100 тыс. человек.

В региональной структуре организованного въездного туризма в течение последних лет произошли характерные изменения: если в 2000 г. граждане стран СНГ составляли около 20 % от общего количества прибывающих интуристов, то в 2009 г. на них приходилось почти 63 % въездного туристского потока.

Географическая структура организованных въездных туристских потоков Беларуси представлена в табл. 1. Основные потоки организованных туристов, прибывающих в Беларусь, формируют соседние

страны (свыше 70 % прибытий), крупнейшие страны Европейского союза (Великобритания, Германия, Франция, Италия), а также США, Израиль, Турция.

Высокий удельный вес туристских потоков из соседних стран обеспечен, прежде всего, многократным расширением числа прибытий российских туристов, проявляющих спрос на услуги лечебно-оздоровительного и экскурсионного туризма в Беларуси. Туристский обмен с другими стратегически важными соседями – членами Евросоюза (Польша, Литва, Латвия) не имеет устойчивой положительной динамики, а достигнутые объемы въездных потоков сократились в несколько раз вследствие взаимного повышения стоимости виз после вступления западных соседей Беларуси в шенгенскую зону.

С учетом общности историко-культурного наследия, которое сформировалось в течение многовекового периода развития Великого княжества Литовского и Речи Посполитой, познавательные маршруты архитектурно-исторической, литературной, природоведческой тематики, а также паломнические и ностальгические туры по Беларуси имеют значительные перспективы на туристских рынках Польши и Литвы при условии упрощения визовых и пограничных формальностей, обеспечения приемлемого уровня развития инфраструктуры и качества обслуживания, разработки туристских программ и рекламно-информационных материалов на польском и литовском языках.

**Таблица 1.** Основные страны, формирующие организованные въездные туристские потоки в Республику Беларусь

№ п/п	Страна	Количество иностранных туристов, чел.			
		2000	2005	2008	2009
1	Россия	11257	27097	50444	56547
2	Великобритания	6197	8208	7674	4962
3	Турция	107	1328	6087	4680
4	Польша	13464	2983	2832	3729
5	Литва	1949	8249	2600	2979
6	Германия	5669	7402	3027	2568
7	Италия	1463	5090	2672	2531
8	Украина	449	1342	1898	2423
9	Латвия	6364	7409	1425	1550
10	Швейцария	–	–	480	1186
11	Франция	387	1176	1257	1114
12	Израиль	3723	3120	491	956
13	США	2881	4274	1168	864
14	Эстония	953	732	1166	690
15	Швеция	380	727	594	640

Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь [3].

В качестве первоочередных мер по активизации взаимного туристского обмена с соседними странами Евросоюза следует отметить упрощение визового режима, модернизацию пунктов пограничного пропуска, инфраструктурное обустройство трансграничных туристских маршрутов (включая водные маршруты по Августовскому каналу, Неману и Западной Двине). Особое значение имеет совместная разработка трансграничных туристских маршрутов, предлагающих посетителям из стран Западной Европы, США, Восточной Азии знакомство с несколькими государствами региона (Польша – Беларусь – Литва – Латвия – Эстония) в рамках одной поездки. В развитии еврорегионов «Неман», «Озерный край», «Буг» целесообразно отвести более заметное место развитию международных туристских связей.

Показатель приема туристов из США в Беларуси (менее 1 тыс. в 2009 г.) является минимальным среди всех стран Европы, что объясняется сложными политическими отношениями и высокой стоимостью визы.

Количество прибытий в Беларусь организованных туристов из Израиля сократилось с 2000 по 2009 г. почти втрое, что свидетельствует о недостаточно эффективной туристской политике в этом направлении. В настоящее время соседнюю Литву посещает в пять раз больше туристов из Израиля, чем Беларусь. В Израиле проживают около 120 тыс. выходцев из Беларуси, для которых могут представлять интерес ностальгические туры в нашу страну. В целях активизации туристского обмена необходимы разработка и эффективное продвижение специализированных программ обслуживания на маршрутах по еврейским культурным центрам и местам холокоста в Беларуси, создание тематических экспозиций и отделов в краеведческих музеях в г. Минске и на основных маршрутах (Воложин, Мир, Пинск, Бобруйск, Столин и др.), открытие в Израиле белорусского туристско-информационного центра, адресное продвижение туристского продукта с использованием имеющихся культурных центров эмигрантов из Беларуси, снижение стоимости визы и максимальное упрощение пограничных формальностей для организованных групп участников этнических туров.

Структура приема организованных иностранных туристов в разрезе регионов Беларуси представлена в табл. 2. Характерной чертой является доминирование туристских фирм г. Минска в приеме и обслуживании организованных туристских потоков (свыше 60 %). Следует также отметить низкую результативность деятельности туристских фирм Гродненской области по привлечению иностранных туристов, удельный вес которой в приеме организованных интуристов (около 1 %) не соответствует богатому потенциалу туристских ресурсов региона.

Следует отметить, что используемые в настоящее время характеристики международных туристских потоков отражают в первую очередь их объем, динамику, продолжительность пребывания туристов в дестинации, сезонную неравномерность, целевую и социально-демографическую структуру. Вместе с тем отсутствуют необходимые для проведения эффективной туристской политики показатели, отражающие сравнительную степень туристской избирательности исследуемой страны в разрезе отдельных национальных рынков, формирующих спрос на ее туристский продукт. В связи с этим методический аппарат анализа международных туристских связей может быть дополнен показателем индекса туристской избирательности [2]:

$$I_{\text{изб}} = [T_{ij} / T_j] / [T_i / T_{\text{мир}}],$$

где

- $I_{\text{изб}}$  – индекс туристской избирательности;
- $T_{ij}$  – количество иностранных посетителей из страны  $i$  в стране  $j$ ;
- $T_j$  – общий въездной поток иностранных посетителей в стране  $j$ ;
- $T_i$  – общий объем выездного туризма в стране  $i$ ;
- $T_{\text{мир}}$  – общее мировое количество туристских поездок.

**Таблица 2.** Региональная структура приема организованных иностранных туристов в Беларуси

Регион	Количество иностранных туристов, чел.			
	2000	2005	2008	2009
Брестская область	8238	11876	15457	19770
Витебская область	4104	5072	6233	7134
Гомельская область	561	1329	2443	3834
Гродненская область	17177	4676	649	1003
г. Минск	29626	66487	61695	57827
Минская область	503	630	2136	2403
Могилевская область	15	741	2974	3492
Всего	60224	90811	91587	95463

Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь [3].

Фактически индекс показывает, насколько удельный вес туристов из страны  $i$  в структуре туристских прибытий в исследуемую страну  $j$  ( $T_{ij}/T_j$ ) превышает долю туристов из страны  $i$  в общемировой структуре туристских путешествий ( $T_i/T_{\text{мир}}$ ), и выражает степень ориентации отдельных национальных рынков на потребление туристского продукта исследуемого государства. Предложенный показатель может использоваться для определения приоритетных рынков сбыта национального туристского продукта.

Выполненные расчеты индекса туристской избирательности Беларуси позволили установить, что, несмотря на определенные колебания показателя, вызванные нестабильностью туристского рынка, общие закономерности его дифференциации в разрезе отдельных стран представляются относительно устойчивыми. В силу факторов географической близости, общности исторического развития, тесных экономических и культурных связей, сходного уровня социально-экономического развития и стандартов туристского потребления, наиболее высокая степень туристской избирательности туристского продукта Беларуси характерна для соседних стран, а также Израиля (спрос на ностальгические туры) [2]. Следовательно, рынки этих стран выступают приоритетными для продвижения национального туристского продукта Республики Беларусь.

Следует подчеркнуть, что приведенный выше обзор, построенный на анализе статистических данных Национального статистического комитета Республики Беларусь о величине организованных туристских потоков, охватывает лишь небольшую часть общих въездных международных потоков Беларуси. Это не позволяет использовать статистические данные по организованным туристским потокам в качестве надежной базы для проведения анализа и объективного установления существующих тенденций.

Рекомендациям Всемирной туристской организации и международной практике определения общей величины въездного потока иностранных посетителей в большей степени соответствует методический подход Государственного пограничного комитета Республики Беларусь, который учитывает общее количество иностранных граждан, прибывающих в Беларусь.

Согласно данным учета Государственного пограничного комитета Республики Беларусь, в 2009 г. Беларусь посетили 4876 тыс. иностранных граждан (табл. 3). Исходя из приведенного объема въездного потока посетителей, коэффициент интенсивности международных туристских прибытий составляет свыше 50 прибытий иностранных посетителей в расчете на 100 местных жителей, что является довольно высоким показателем, указывающим на транзитный характер страны. На протяжении нескольких лет величина въездного потока иностранных посетителей остается относительно стабильной: 2006 г. – 5275,6 тыс., 2007 г. – 5282,6 тыс., 2008 г. – 5262,0 тыс. Сокращение на 7,3 % объема въездного потока иностранных посетителей в 2009 г. косвенно отражает негативное воздействие мирового финансово-экономического кризиса и связано, прежде всего, с уменьшением величины транзитных потоков.

Основным мотивом посещения Беларуси иностранными гражданами остаются так называемые «частные поездки», в число которых входят прибытия с целью посещения друзей и родственников, а также иными частными и деловыми целями. В 2008 г. на частные поездки приходилось 56 % прибытий в Беларусь граждан стран СНГ и 62 % прибытий граждан стран вне СНГ.

Явно выраженная негативная динамика числа прибытий иностранных граждан с целью «туризм» с 609,2 тыс. в 2000 г. до 122,3 тыс. в 2008 г. за счет 12-кратного сокращения числа соответствующих поездок из стран вне СНГ не имеет рациональных причин и лишь отражает несовершенство системы статистического учета, при которой иностранные посетители при въезде в Беларусь произвольно указывают цель поездки. Согласно данным Государственного пограничного комитета Республики Беларусь, в настоящее

**Таблица 3.** Динамика и целевая структура въездных потоков иностранных граждан в Республику Беларусь, тыс. прибытий\*

	2007	2008	2009
Всего, в т.ч. по целям поездок	5282,6	5262,0	4875,5
служебная	445,8	425,4	366,8
туризм	308,5	122,3	101,4
частная	2638,3	3056,2	3224,1
транзит	1670,5	1430,4	997,9
обслуживающий персонал транспортных средств	219,5	227,7	181,5

\*без учета иностранных граждан, пересекавших белорусско-российскую границу.

Составлено по данным Государственного пограничного комитета Республики Беларусь

время основная часть иностранных посетителей, прибывающих в Беларусь с целью туризма, приходится на граждан стран СНГ (60 %).

Значительными объемами характеризуются потоки иностранных граждан, пересекающих территорию Беларуси транзитом: 2005 г. – 1479,6 тыс., 2006 г. – 1593,9 тыс., 2007 г. – 1670,5 тыс., 2008 г. – 1430,4 тыс. В региональной структуре транзитных потоков доминируют посетители из стран СНГ (1104,7 тыс. человек, в 2008 г., или 77 % от общего объема транзитного потока). Транзитные потоки из стран вне СНГ имеют значительно меньшие масштабы (325,7 тыс. человек или 40 %). Следует учитывать, что, согласно прогнозам Всемирной туристской организации, к 2020 г. въездные и выездные туристские потоки России составят соответственно 47,1 и 30,5 млн человек. В связи с этим важное значение имеет создание эффективной системы кратковременного туристско-экскурсионного обслуживания расширяющихся транзитных туристских потоков между Россией и государствами Европейского союза.

Таким образом, для целевой структуры въездного туризма характерно преобладание посетителей с частными целями и транзитных потоков. В общей структуре въездного потока отдельные субрынки въездного туризма характеризуются незначительными ежегодными объемами спроса: санаторно-курортное обслуживание – около 100 тыс. иностранных отдыхающих (абсолютное большинство – из России), экотуризм – около 10 тыс. иностранных посетителей Березинского биосферного заповедника и национальных парков «Беловежская пуща», «Припятский», «Браславские озера», «Нарочанский» (без учета отдыхающих в здравницах на Нарочи), охотничий туризм – около 4 тыс. иностранных охотников.

Таким образом, специализированные субрынки экологического, охотничьего, ностальгического, экскурсионного, событийного туризма находятся на начальной стадии замедленного формирования, имеют положительную динамику развития, но характеризуются ограниченными объемами предоставления услуг ограниченному количеству иностранных посетителей.

Национальная туристская политика Беларуси может содействовать активизации развития въездного международного туризма путем реализации следующих основных задач:

- оптимальное использование естественных преимуществ рекреационно-географического положения Беларуси за счет проведения эффективной транзитной политики,

активизации приграничного туристского обмена с соседними странами, развития системы коммуникаций и, прежде всего, обустройства трансъевропейских коммуникационных коридоров и пограничных переходов;

- упрощение пограничных и визовых формальностей для иностранных посетителей, прибывающих в Республику Беларусь, снижение стоимости визы для организованных туристских групп;
- создание пространственного базиса развития туристского комплекса путем формирования сети туристских центров международного и национального значения; разработки и обустройства национальных и региональных туристско-экскурсионных маршрутов; расширения системы рекреационно-туристских территорий (зоны отдыха, курорты, национальные парки, культурно-туристские зоны экскурсионных центров, перспективные формы – рекреационные заказники, ландшафтно-туристские и архитектурно-исторические парки);
- формирование благоприятной рыночной среды в целях активизации инвестиционной деятельности в сфере туризма; предоставление системы льгот в области налогообложения, кредитования, страхования для субъектов хозяйствования, обеспечивающих программы туристско-экскурсионного обслуживания иностранных посетителей;
- содействие развитию инновационного процесса в туристском комплексе, стимулирование внедрения инноваций в технологические процессы создания и продвижения туристского продукта;
- формирование привлекательного имиджа Беларуси на мировом туристском рынке путем многоканального распространения рекламно-информационных материалов о стране, создания на международных туристских выставках единого национального стенда с общей имиджевой стратегией, регулярного проведения информационно-ознакомительных мероприятий в зарубежных странах, организации рекламных поездок в Беларусь для представителей зарубежных туроператоров и журналистов;
- целенаправленное приоритетное развитие видов и форм въездного туризма, основанных на наиболее ценных и уникальных элементах природного и культурного наследия, дополнение Национальной програм-

мы развития туризма Республики Беларусь разработкой детализированных программ развития транзитного, экологического, охотничьего, экскурсионного туризма и др.

#### **Литература**

1. Национальная программа развития туризма Республики Беларусь на 2008–2010 годы / Министер-

ство спорта и туризма Респ. Беларусь. – Минск, 2008.

2. Решетников, Д.Г. Международный туризм в системе внешней торговли Беларуси: учеб. пособие / Д.Г. Решетников. – Минск: БГУ, 2004.

3. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

## Информация, познание, язык

**Былинская Элина Валентиновна,**

*преподаватель кафедры теории и практики перевода Минского государственного лингвистического университета (г. Минск)*

**Акулов Валентин Леонидович,**

*доктор философских наук, профессор кафедры философии Минского государственного лингвистического университета (г. Минск)*

**В статье рассматривается проблема взаимосвязи речевой и мыслительной деятельности. Обосновывается принцип отличия между информативным и познавательным процессами. Доказывается диалогический характер мыслительного процесса.**

Всякое особенное получает свою определенность лишь в системе общего. В формальной логике эта закономерность находит свое отражение в определении через род и видовое отличие, в котором определяемое понятие, во-первых, **отождествляется** с другим понятием, более общим по объему, во-вторых, **различается** через указание на его видовые отличия. В языке эта же закономерность выражается в том, что слово получает истинное свое значение только в языковом контексте. Обстоятельство это не всегда должным образом учитывается, что приводит к серьезным теоретическим издержкам. Примеры тому мы можем наблюдать, в частности, в работах по теории информации, семиотике, лингвистике.

Основная идея кибернетики, как ее формулировал ее родоначальник Н. Винер, состояла в том, чтобы охватить единой теорией автоматы и физиологические системы. Такая методологическая установка ничего ошибочного в себе не заключала. Напротив, была весьма плодотворной, что и показало дальнейшее развитие кибернетики. Вместе с тем она таила в себе опасность отождествления живой и неживой природы, ибо в силу своей собственной внутренней логики оставляла за скобками особенное и специфическое. Иначе говоря, в определении неживого она ограничивалась только **отождествлением** живого с неживым, игнорируя «видовые отличия» живого. В основе развития современной кибернетики лежит идея всеобщности информационных процессов и общих закономерностей их протекания. Общая теория информации как раз и имеет предметом своего исследования «информации любого характера, их основные свойства и общие закономерности» [1, с. 269]. Однако ошибочным было бы думать, что развитие теории информации приведет в конечном итоге к ликвидации теории познания и логики, предметом исследования которых является процесс познания. Конечно, если смотреть на проблему с позиций абстрактно-общего, т. е. как на некий «инвариант», вычленимый в процессе теоретического абстрагирования, такой вывод напрашивается, ибо познавательный процесс тоже можно рассматривать как процесс информационный. Однако диалектически понимаемое общее существенно разнится от понимания его формальной (традиционной) логикой, утверждая неотделимость этого общего от специфики проявления в различных материальных системах.

Кибернетика строго различает информацию и энергетические процессы. Согласно Н. Винеру, информация не есть ни материя, ни энергия [см.: 2, с. 201], а это значит, что информация связана не с движением (энергия – то же движение, только выраженное на языке физики), а с иным, столь же атрибутивным свойством природы – отражением. Отражение же, хотя и не существует вне энергетических процессов, не сводимо к ним, представляя собой особый процесс. Это особенное процесса отражения как раз и выражается в его **информативности**. Информация, таким образом, должна быть понята не как особая форма отражения, как она трактуется в нашей литературе, а как конкретизация

понятия отражения, как категория, раскрывающая его особенное. К сказанному следует добавить, что само отражение (информация) может существовать в различных формах. Способность любой саморегулирующейся системы получать, хранить, перерабатывать и использовать информацию о внешнем источнике не дает еще решительно никаких оснований, чтобы отождествлять информацию вообще с мышлением (познанием), ибо здесь нет главного, что составляет содержание собственно мышления (познания): перевода материального на язык идеального. А там где нет искомого идеального образа действительности, там нет мышления в самом его наипростейшем виде [см.: 3, с. 17].

Согласно данным современной психологии, «отражательный процесс разворачивается таким образом, что внешний объект через ряд физических и физиологических процессов как бы ассимилируется организмом, т. е. отражается сначала в его структурах, а потом и в сознании» [4, с. 111]. Иначе говоря, процесс познания – это двуединый процесс. Здесь мы имеем дело, во-первых, с процессом сугубо информативным, суть которого состоит в кодировании информации о внешнем мире в структурах мозга; во-вторых – с процессом психическим (когнитивным), суть которого состоит в декодировании этой информации в форму психических образов, в преобразовании сигналов-кодов в сигналы-образы. Как, каким образом это происходит – вопрос на сегодняшний день открытый. «Мы не знаем даже, – писал И. М. Сеченов, – что делается в нерве, чувствующем или движущем, когда он приходит в возбужденное состояние. Тем более нельзя иметь понятия о сущности более высоких психических актов» [5, с. 175]. И хотя сказано это сто лет тому назад, ситуация с тех пор существенно не изменилась.

Вместе с тем эйфория, связанная с возможностью создания искусственного интеллекта, возникшая на заре появления первых кибернетических систем, не только не проходит, но, похоже, набирает все большую силу. Весьма характерными стали такого рода суждения: «Повсеместное применение компьютеров качественно повышает значимость творческого труда, связанного с внелогическим мышлением, основанным не на последовательных логических умозаключениях, а на озарениях, на мышлении не тезисами, а образами. Формальная логика становится ненужной для человека, как арифметические правила, так как ее реализует компьютер. На долю человека остается недоступная компьютеру компонента – твор-

ческое мышление» [6, с. 3]. Оставим за скобками столь жесткое противопоставление «творческого мышления» логическому (точнее было бы сказать – дискурсивному). В данном случае интерес представляет то, что работа компьютера, по мнению автора, ничем принципиально не отличается от мыслительного процесса. Это – иллюзия. Фразеологизм «искусственный интеллект» можно использовать разве что в переносном смысле (*cum grano salis*, как сказали бы древние). Никакой способностью мыслить, даже в самом зачаточном виде, компьютер не обладает. Он функционирует всецело и исключительно на информационном уровне, согласно вложенной в него программе. И самопрограммирование производит на основе все той же программы и в соответствии с нею. Мыслительный же процесс, как было сказано, это процесс декодирования информации в форму психических (идеальных) образов, на что ни один компьютер не способен. Именно поэтому Н. Винер и назвал их «гениальными идиотами». Они могут проделывать сложнейшие операции с той информацией, которая в них вложена или получена самостоятельно, но при этом не переводят эти операции на язык логики, язык понятий, суждений, умозаключений. Проще говоря, они ничего при этом «не рассуждают».

Обратимся к языку. Язык имеет знаковую природу. Это – тривиальность, которую вряд ли кто станет сегодня оспаривать. Но что такое языковой знак? В этом вопросе обнаруживаются существенные расхождения. Традиционно считалось, что слово есть единство знака и значения. При этом знак являет собой материальную сторону слова, значение – идеальную. Однако это, казалось бы, уже прочно утвердившееся в лингвистической науке положение с некоторых пор поставлено под сомнение. Так, И. А. Хабаров, в частности, утверждает, что слово – это сугубо материальный феномен, в структуру которого «не входит ни значение, ни семантика, ни идеальное» [7, с. 123]. Отсюда делается еще более радикальный, хотя и вполне логичный, вывод: «...Семантика в известной мере остается до сих пор пустым термином, содержание которого в его прежнем спекулятивном виде более не является научным. Самые категорические и пространственные утверждения о существовании семантической теории не согласуются с действительным положением дел: семантической теории не существует. Существует другое: сменяющие друг друга авторитарные доктрины, между которыми господствует вера в семантику, а не знание ее природы» [там же, с. 116].

Так ли это? Вначале о понятии «знак» вообще. Если вы хотите получить представление о том или ином предмете или явлении, вы обязаны указать на его существенные признаки, т. е. на те признаки, которые присущи только данному предмету или явлению и отличают его от любого другого предмета или явления. Таким существенным признаком знака и является наличие в нем значения. Если в структуру знака значение не входит, то чем в таком случае он отличается от любой материальной вещи, любого материального предмета? Решительно ничем. Представители подобной «семиотики», т. е. семиотики, имеющей дело со знаками, лишенными значения, должны указать на тот существенный признак знака, который делает знак знаком. Пока этого не сделано, все разговоры о том, чтобы превратить семантику в «условно вычленимый фрагмент семиотического преобразования» [там же, с. 117], остаются пустыми декларациями.

Знак всегда выступает в качестве заменителя чего-либо и именно в этом своем качестве обретает определенное значение. Дорожный знак, на котором нарисован лось, выступает заменителем лосей, которые водятся в этой местности и могут представлять угрозу для движения, т. е. является символом (знаком) реального лося. Там, где нет значения, есть все, что угодно, кроме знака. При этом следует учитывать также, что понятие «значение» и слово «значение» могут нести разную логическую и семантическую нагрузку. Когда мы говорим, что воздух имеет значение для жизнедеятельности человека, – это одно. Когда говорим, что цвет светофора имеет значение для той же жизнедеятельности, – это другое. Функцию знака может выполнять лишь искусственно созданный человеком объект либо естественный, но обязательно наделенный определенным значением, т. е. несущий в себе переносный смысл. Игнорирование этого обстоятельства и привело постмодернизм к тому, что сам мир оказался у него «текстом» (знаковой системой): «энциклопедией» Эко, «космической библиотекой» Лейча и т. д.

Характеризуя язык как знаковую систему, необходимо далее в полной мере учитывать «особенное» языка как знаковой системы. Некоторые генетики считают возможным говорить о генетическом коде как специфическом языке. В литературе можно встретить точку зрения, согласно которой и материальное производство есть особая форма человеческого общения, т. е. язык. Совершенно очевидно, что если язык есть знаковая система, то знаковая система особого рода. И как грубейшей ошибкой является ото-

ждествление информационного процесса с мыслительным, так и грубейшей ошибкой является отождествление языка с любой знаковой системой. В чем «особенное» языкового знака? Оно состоит в том, что слово как языковой знак всегда несет в себе **идеальное** содержание. И здесь возникает вопрос: где это идеальное обретается? В языковом знаке? Нет, прав В. И. Мальцев: «Как бы мы ни анализировали комплекс словесных знаков, мы не обнаружим в нем чего-либо, что можно назвать значением» [8, с. 96]. Говорят, что искомое идеальное наличествует в структурах мозга и актуализируется в процессе речевого общения [7, с. 123]. Однако в том-то и дело, что ничего идеального, никакой «семантики» мы в структурах мозга также не обнаружим никакими химическими реактивами или каким-то иным способом. Наш мозг хранит огромную информацию о внешнем мире, но в нем нет ни грана идеального. Мистика какая-то получается: идеальное (психическое) есть и его одновременно нет. Мы никогда не разрешим этого противоречия, пока не поймем, что мышление носит не **индивидуальный, а общественный, не монологический, а диалогический характер**. Если бы, как уверяют, идеальное содержалось в структурах мозга и лишь актуализировалось в процессе речевой деятельности, процесс общения потерял бы всякий смысл, ибо, адресуясь к другому человеку, я никакой новой информации ему не сообщал бы, а лишь актуализировал ту, которая в его голове уже содержится. Говоря о том, что мыслительный процесс носит диалогический (общественный) характер, неверно было бы понимать это и таким образом, что «опыт познания мира отдельными индивидами может превратиться в коллективный опыт только при помощи языка» [9, с. 95]. Если стать на эту точку зрения, то окажется, что каждый человек познает мир в отдельности, а язык необходим ему только для обмена результатами этой познавательной деятельности. Функция языка сводится тем самым только к номинации и коммуникации. Когнитивная же функция языка напрочь игнорируется. Б. А. Серебренников, которого мы цитируем, это и утверждает. «Понятие, – говорит он, – возникает в человеческой голове раньше звукового комплекса. Когда человек старается подобрать для нового понятия звуковой комплекс, оно уже существует в его голове» [там же, с. 63]. При таком взгляде отрицается не только когнитивная функция языка, сама связь языка и мышления предстает как чисто внешняя, а потому совсем не обязательная. «Общественное сознание не

могло бы возникнуть без языка», – пишет Б. А. Серебренников. Ну а индивидуальное сознание – могло бы? Хочет того автор или не хочет, но согласно его логике получается, что человек сформировался вначале как индивидуальное существо и лишь затем превратился в существо общественное в результате обмена познавательным опытом. Суммировали, видите ли, индивидуальные сознания, выявили их «инвариант» и получили «общественное сознание». Ничего более нелепого измыслить нельзя.

На самом деле мысль не облачается в языковую форму и не актуализируется в процессе языкового общения. **Она рождается в нем.** Именно в этом и состоит общественная природа и человеческого мышления, и человеческого языка. Странники семиотической концепции языка абсолютно правы, настаивая на том, что в самом языковом знаке ничего идеального нет. Но вопреки их уверениям нет искомого идеального и в структурах мозга. В языковом знаке и в голове содержится определенная информация, которая, как было уже сказано, не есть идеальное. В процессе речевого общения информация, с которой один человек адресуется к другому человеку, вступает во взаимодействие с той информацией, которая содержится в голове этого другого человека и в результате этого обмена информацией, их взаимодействия, рождается мысль, т. е. материальная информация обретает форму психического образа. Это можно было бы пояснить с помощью следующей аналогии. У вас есть спичка и спичечный коробок. Ни в спичке, ни в спичечном коробке пламени нет. Но вот вы чиркнули спичкой о коробок, и появилось пламя. Всякая аналогия, как говорят немцы, хромает. Но суть дела она поясняет. Именно в этом смысле мыслительный процесс и носит общественный характер, а когнитивная и коммуникативная функции языка выступают не двумя автономными его функциями (в качестве таковых их можно выделить лишь в процессе мысленного абстрагирования), а являются противоречивыми сторонами единой мыслительно-речевой деятельности. Как человек не состоит из тела и души, так и язык не состоит из знака и значения. Знак и значение – это не части слова, а его противоречивые стороны, и в качестве таковых они представляют собой лишь «иное друг друга». Сам язык вопреки широко распространенной точке зрения не является отражением действительности. Отражает мир не язык, а мышление. Но отражать мир мышление может только в вербальной форме. В этом смысле язык есть практическое, существующее и для других людей и тем самым существующее

также для меня самого, действительное сознание. Можно было бы сказать и так: не имея реального бытия, сознание может получить это бытие лишь в том, что этим бытием обладает, – в материи. Таковой материей мышления и является язык, выступающий способом бытия мысли.

Как было уже сказано, семиотическая концепция ограничивается констатацией лишь коммуникативной функции языка и совершенно игнорирует (во всяком случае недооценивает) его когнитивную функцию, функцию формирования мысли. В этом контексте есть смысл обратиться к проблеме искусственных языков и их принципиального отличия от языков естественных. Возьмем в качестве примера символическую логику. Любую систему знания можно превратить в фрагмент современной символической логики. Для этого достаточно вскрыть ее внутреннюю структуру, т. е. выявить ее элементы и закономерные связи между этими элементами. Придав этому формализованному знанию знаковую форму, мы получим вариант символической логики. Далее можно уже оперировать этими знаками по определенным правилам, не обращаясь к содержательной стороне знания. Собственно, структурализм как направление лингвистики этим и занимается.

Суть дела, однако, в том, что в данном случае мы располагаем уже **готовым знанием**, форму которого лишь облачаем в систему знаков. Функция языка сводится здесь лишь к **номинации**. Но именно потому, что мы имеем дело здесь уже с готовым знанием, возможности символической логики как орудия познания крайне ограничены и сводятся к тому, что «из имеющегося знания по заданным правилам можно вывести все возможные следствия» [10, с. 71]. Процесс же познания есть творческий процесс, т. е. процесс генерирования нового знания, процесс постоянного разрешения (и воспроизводства) противоречия между тем, что в мышлении есть и чего в мышлении нет, между тем, **что мы знаем**, и тем, **чего мы не знаем**. Соответственно, мы имеем здесь и постоянное противоречие между мышлением и языком. Чтобы что-то сказать, я должен иметь что сказать, т. е. иметь готовую мысль; чтобы иметь мысль, я должен иметь язык, с помощью которого мог бы ее сформировать. Противоречие это и разрешается в ходе развития человеческой культуры. Думается, что именно в этом смысле В. Гумбольдт и говорит, что язык – это не продукт деятельности, а деятельность, что «язык и духовные силы функционируют не раздельно друг от друга и не последовательно один

за другим, но составляют нераздельную деятельность разума» [11, с. 88]. С помощью же искусственных языковых систем, справедливо замечает он, «можно исчерпать очень незначительную часть всего многообразия мысли, так как по самой своей природе эти знаки пригодны только для тех понятий, которые образуются лишь абстрактными построениями» [там же, с. 82].

Сама идея создания искусственных языков (Гоббс, Локк, Лейбниц) как теоретическая проблема была вызвана стремлением устранить нестрогость естественных языков, связанную с их полисемией (многозначностью). Эта же идея играла существенную роль в теоретических изысканиях позитивизма. Однако, устраняя многозначность живого языка, мы ликвидируем вместе с ней и гибкость мышления, которая является необходимым признаком мышления творческого. Прав Гегель, видевший в полисемии языка не недостаток, а величайшее достоинство, свидетельствующее о его диалектической природе.

#### Литература

1. Кибернетика и диалектика. – М.: Наука, 1978. – 312 с.
2. Винер, Н. Кибернетика, или Управление и связь в животном и машине / Н. Винер. – М.: Советское радио, 1958. – 215 с.

3. Ильенков, Э. В. Диалектическая логика / Э. В. Ильенков. – М.: Политиздат, 1974. – 271 с.
4. Анохин, П. К. Психическая форма отражения / П. К. Анохин // Ленинская теория отражения и современность. – Москва; София: Наука и искусство, 1969. – С. 109–139.
5. Сеченов, И. М. Избранные философские и психологические произведения / И. М. Сеченов. – М.: Госполитиздат, 1947. – 647 с.
6. Делягин, М. Г. От технологий до патологии // Завтра. – 2009. – № 21. – С. 3.
7. Хабаров, И. А. Философские проблемы семиотики / И. А. Хабаров. – М.: Высшая школа, 1978. – 159 с.
8. Мальцев, В. И. Лексическое значение и понятие / В. И. Мальцев // Проблема знака и значения. – М.: МГУ, 1969. – С. 93–103.
9. Серебренников, Б. А. О материалистическом подходе к явлениям языка / Б. А. Серебренников. – М.: Наука, 1983. – 319 с.
10. Копнин, П. В. Диалектика как логика и теория познания / П. В. Копнин. – М.: Наука, 1973. – 324 с.
11. Звегинцев, В. А. История языкознания XIX–XX веков в очерках и извлечениях. Ч. 1 / В. А. Звегинцев. – М.: Просвещение, 1964. – 468 с.

*Материал поступил  
в редакцию 22.06.2010.*

# Результаты проведения анкетированного опроса по совершенствованию системы контроля и оценки результатов иноязычного образования

Воскресенская Алеся Александровна,

*аспирант кафедры педагогики и проблем развития образования  
Белорусского государственного университета (г. Минск)*

В статье рассматриваются результаты внедрения модульно-рейтинговой технологии контроля и оценки результатов иноязычного образования в учебный процесс неязыковых вузов. Одним из методов исследования выступило анкетирование студентов и преподавателей ведущих белорусских вузов с целью выявления отношения к качеству иноязычного образования, и в частности, к системе контроля и оценки результатов на начальном и завершающем этапе экспериментальной работы. На основании полученных данных обоснована эффективность и практическая реализуемость предложенной технологии как комплексной системы контроля и оценки результатов иноязычного образования, способствующей повышению качества иноязычной подготовки студентов.

Современный этап развития педагогики как науки характеризуется активным внедрением новых дидактических систем, отражающих суть лично-ориентированной парадигмы образования и основанных на принципах дифференциации, индивидуализации, самоорганизации учебно-познавательной деятельности студентов. Переосмыслению подвергаются целевые установки и вся методическая инфраструктура, в том числе технологии контроля и оценки результатов образования как наиболее консервативные компоненты образовательного процесса. Особенно наглядно тенденция к пересмотру сферы контроля проявилась после того, как Республика Беларусь стала частью Болонского процесса и общеевропейского образовательного пространства. Новые образовательные стандарты и другие нормативные образовательные документы строятся на основе компетентного подхода, акцентирующего непосредственное соотношение целей и конечного результата образования, в том числе иноязычного. Качественные замеры последнего осуществляются с учетом сформированности социально-профессиональной компетентности, одним из составных компонентов которой является иноязычная коммуникативная компетенция.

Поиск адекватных путей совершенствования системы контроля и оценки результатов иноязычного образования, обобщение отечественной и зарубежной образовательной практики предопределило выбор модульно-рейтинговой технологии как комплексной системы, отвечающей новым требованиям качества профессиональной подготовки специалистов в вузе. В связи с этим нами была разработана система контроля и оценки результатов иноязычного образования на основе модульно-рейтинговой технологии, которая, во-первых, направлена на осуществление общеобразовательного мониторинга уровня сформированности иноязычной коммуникативной компетенции; во-вторых, обеспечивает оперативность и достоверность получения информации о результатах обучения на протяжении всего учебного процесса; в-третьих, является доступной и понятной для всех участников образовательного процесса; в-четвертых, направлена на стимулирование и активизацию учебно-познавательной деятельности студентов; в-пятых, повышает уровень сформированности иноязычной коммуникативной компетенции, а соответственно и качество языковой подготовки в неязыковом вузе.

Для оценки эффективности разработанной модели модульно-рейтинговой технологии было проведено опытно-экспериментальное исследование, которое осуществлялось на базе ведущих вузов Республики Беларусь: БГУ, БГТУ, БГУИР в 2008–2010 гг. В опытно-экспериментальной работе были задействованы студенты I и II курсов (всего 304 человека).

На начальном и завершающем этапе эксперимента было проведено анкетирование преподавателей и студентов с целью выявления отношения к качеству иноязычного образования и, в частности, к системе контроля и оценки результатов. Анкета для студентов и преподавателей включала следующие блоки вопросов:

- определяющих направленность студентов на изучение иностранного языка, мотивы и цели освоения дисциплины «Иностранный язык»;
- оценивающих уровень владения иностранным языком и качество получаемого иноязычного образования;
- выявляющих наиболее/наименее эффективные с точки зрения студентов/преподавателей формы и методы обучения и контроля;
- выявляющих отношение студентов/преподавателей к технологии модульно-рейтингового контроля и оценки результатов иноязычного образования, ее влияния на учебный процесс.

Так, на начальном этапе опытно-экспериментальной работы, направленность студентов на изучение иностранного языка определялась

на основе совокупности преобладающих мотивов (профессиональных, познавательных, социальных) освоения дисциплины «Иностранный язык», представленных в табл. 1.

Кумулятивный показатель направленности студентов на изучение иностранного языка  $P_i$  вычисляется как среднеарифметическое значение показателей  $P_1, P_2, P_3$  (профессиональные, познавательные, социальные мотивы), которые определяются на основе шкалирования ответов студентов и экспертов на вопросы шкал-анкет, предложенных А.П. Сманцером [2, с. 99–103]. В данной методике числовая величина показателя меняется в пределах от 1 до 5, в соответствии с которой выделяют уровень направленности студентов на изучение иностранного языка, а также уровень сформированности мотивов освоения дисциплины: очень низкий [1; 2], низкий [2; 3], средний [3; 4], высокий [4; 5].

Исследование показало, что кумулятивный показатель направленности студентов на изучение иностранного языка  $P_i$  (в контрольных и экспериментальных группах) принадлежит в основном к низкому и среднему уровню. Разность между соответствующими показателями

по Стауферу [1, с. 122] в экспериментальных и контрольных группах, по оценке экспертов и самооценке студентов, соответственно заключена в пределах от 0,01 до 0,06 балла. Это говорит о практически одинаковом уровне направленности студентов экспериментальной и контрольной группы на изучение иностранного языка до проведения эксперимента.

Анализ ответов студентов выявил невысокий средний уровень направленности на изучение дисциплины, что, вероятно, объясняется недостаточным пониманием значимости изучения иностранного языка для личностного развития и будущей социально-профессиональной деятельности. Шкалирование ответов экспертов выявило низкий уровень направленности студентов на изучение дисциплины, что, вероятно, указывает на изначальную неудовлетворенность преподавателей довольно средним

**Таблица 1.** Показатели направленности студентов на изучение иностранного языка и мотивов освоения дисциплины до проведения эксперимента

Группы	Количество студентов	$P_1$		$P_2$		$P_3$		$P_i$	
		А	Б	А	Б	А	Б	А	Б
Контрольные	150	2,87	2,91	2,75	2,81	3,24	3,55	2,95	3,09
Экспериментальные	154	2,92	3,01	2,78	2,85	3,21	3,6	2,96	3,15

*Примечание:* А – оценка экспертов; Б – самооценка студентов;  $P_1$  – показатель сформированности профессиональных мотивов;  $P_2$  – показатель сформированности познавательных мотивов;  $P_3$  – показатель сформированности социальных мотивов;  $P_i$  – кумулятивный показатель направленности студентов на изучение иностранного языка

**Таблица 2.** Показатели направленности студентов на изучение иностранного языка и мотивов освоения дисциплины после проведения эксперимента

Группы	Количество студентов	$P_1$		$P_2$		$P_3$		$P_i$	
		А	Б	А	Б	А	Б	А	Б
Контрольные	150	3,1	3,32	2,97	3,01	3,37	3,65	3,14	3,32
Экспериментальные	154	4,01	3,97	4,18	3,78	3,89	4,15	4,02	3,96

*Примечание:* А – оценка экспертов; Б – самооценка студентов;  $P_1$  – показатель сформированности профессиональных мотивов;  $P_2$  – показатель сформированности познавательных мотивов;  $P_3$  – показатель сформированности социальных мотивов;  $P_i$  – показатель направленности студентов на изучение иностранного языка

уровнем языковой подготовки студентов и слабой заинтересованностью обучаемых в освоении дисциплины.

Дальнейшее анкетирование выявило, что удовлетворенность существующим уровнем знаний по иностранному языку показывает лишь небольшая часть опрошенных студентов (33 %), в то время как большая часть респондентов (66 %) считает его недостаточным или минимальным для эффективного межличностного взаимодействия и применения в социально-профессиональной сфере.

Существующей в вузе традиционной системой контроля и оценки результатов образования удовлетворена незначительная часть респондентов. Тех, которые не желают вносить какие-либо изменения и усовершенствования, 17,8 %. Большая часть опрошенных (57 %) считают возможным оставить традиционную систему контроля, но обязательно с внесением изменений, предлагая при этом различные усовершенствования. Более четверти респондентов (25,2 %) указывают на необходимость коренного изменения системы проверки и оценки знаний студентов.

Наиболее эффективными, по мнению студентов, являются активные формы и методы обучения и контроля, такие как групповая работа (47 %), проекты, презентации (38 %), деловые игры (57 %), выполнение индивидуальных творческих заданий (28 %). Наименее эффективными многие респонденты (32 %) назвали написание докладов, рефератов по иностранному языку.

Большинство опрошенных преподавателей (69 %) считают, что традиционные средства контроля и оценки результатов являются малоэффективными и непродуктивными, потому что они предназначены лишь для фиксации полученного результата. Часть респондентов (22 %) регулярно применяет новые технологии обучения и контроля, при этом большинство (73 %) отметило недостаточный уровень подготовки студентов по иностранному языку и нехватку аудиторных часов для внедрения инновационных технологий. Кроме того, был отмечен ряд недостатков, присущих системе контроля в вузе: несистематичность контроля; нерациональное использование учебного времени вследствие применения малоэффективных методов и форм контроля; слабая дифференциация и индивидуализация контроля и оценки результатов образования.

Большая часть преподавателей (72 %) и студентов (67 %) выразила готовность использовать модульно-рейтинговую технологию, отметив ее влияние в основном на мотивацию учебно-познавательной деятельности.

В целом результаты анкетирования показали, что студенты проявляют определенную готовность к изучению иностранного языка, руководствуясь совокупностью профессиональных, познавательных и социальных мотивов освоения дисциплины «Иностранный язык». По результатам анкетирования студентов было выявлено, что большая часть респондентов недовольна существующим уровнем языковой подготовки и высказывает заинтересованность в более интенсивном изучении иностранного языка. Результаты анкетирования преподавателей показали, что существует большая неудовлетворенность качеством языковой подготовки абитуриентов по иностранному языку, отмечается слабая мотивированность студентов на изучение иностранного языка в условиях неязыкового вуза; наблюдается несоответствие применяемых традиционных средств контроля и оценки результатов иноязычного образования новым требованиям подготовки специалистов в высшей школе. Большая часть респондентов, как со стороны студентов, так и преподавателей, отметили вероятностные положительные изменения в системе контроля и оценки результатов иноязычного образования на основе применения модульно-рейтинговой технологии.

После апробации разработанной системы контроля и оценки результатов иноязычного образования в учебном процессе неязыковых вузов (БГУ, БГТУ, БГУИР) было проведено повторное анкетирование преподавателей и студентов, выявлены показатели направленности студентов на изучение иностранного языка и мотивов освоения дисциплины, которые представлены в табл. 2.

Исследование показало, что *кумулятивный показатель направленности студентов на изучение иностранного языка*  $P_i$  (в контрольных и экспериментальных группах) колеблется от 3,14 до 4,02 (оценка экспертов) и от 3,32 до 3,96 (самооценка студентов). Сравнивая изменения показателя направленности студентов на изучение иностранного языка (по Стауферу) до и после проведения эксперимента, мы получили  $d_s = 1,06$  (по оценке экспертов) и  $d_c = 0,81$  (самооценка студентов). В контрольных группах  $d'_s = 0,19$  (по оценке экспертов) и  $d'_c = 0,23$  (самооценка студентов). Очевидно, что среднее значение показателя значительно возросло в экспериментальных группах и несущественно – в контрольных. Это дает основание утверждать, что изменение показателя направленности на изучение иностранного языка обусловлено запланированной экспериментальной работой, положительным эффектом внедрения разработанной модульно-

рейтинговой технологии контроля и оценки результатов иноязычного образования. В контрольных группах, по оценкам экспертов и самооценкам студентов, направленность на изучение иностранного языка принадлежит к среднему уровню, в экспериментальных группах – высокому. Исследованием доказано, что для развития учебной мотивации в совокупности доминирующих в ней профессиональных, познавательных и социальных мотивов необходимо опираться на языковые способности и интересы обучаемых, дифференцировать и индивидуализировать систему контроля и оценки результатов на основе использования активных форм, методов обучения и контроля, информационных технологий.

Дальнейшее анкетирование выявило, что удовлетворенность существующим уровнем знаний по иностранному языку после изучения дисциплины выразила большая часть опрошенных студентов (57 %), но и значительная часть опрошенных респондентов (43 %) считает целесообразным изучение иностранного языка для последующего эффективного применения в социально-профессиональной сфере и межличностного взаимодействия в иноязычной среде. Это свидетельствует о возросшем интересе и осознании необходимости изучения иностранного языка, а также о готовности студентов к самообразовательной деятельности.

Студентам экспериментальных групп было предложено выразить свое отношение к предложенной системе контроля и оценки результатов иноязычного образования на основе модульно-рейтинговой технологии. Положительный отклик на внедрение разработанной технологии высказала основная часть опрошенных студентов экспериментальных групп (76 %), незначительные изменения в учебном процессе почувствовала лишь часть

обучаемых (17 %), и только небольшое количество опрошенных респондентов (7 %) не выразили заинтересованности в дальнейшем обучаться по предложенной технологии. Следует отметить, что большинство опрошенных преподавателей (82 %) высказали заинтересованность в применении разработанной технологии, а остальная часть респондентов (18 %) высказалась за незначительные дополнения к предложенной системе в соответствии с различными направлениями подготовки специалистов по иностранному языку (гуманитарный, технический профиль).

Таким образом, на основании полученных данных можно сделать вывод о том, что разработанная технология представляет собой комплексную систему контроля и оценки результатов сформированности иноязычной коммуникативной компетенции, реализуемость и практическая значимость которой подтвердились результатами экспериментального исследования. Применение модульно-рейтинговой технологии способствовало улучшению качества иноязычной подготовки студентов экспериментальных групп, повышению мотивации учебно-познавательной деятельности, осознанию целей и задач изучения иностранного языка для избранной профессии.

#### Литература

1. Методы системного педагогического исследования: учеб. пособие / под ред. Н.В. Кузьминой. – Л.: Ленинград. гос. ун-т, 1980. – 172 с.
2. Сманцер, А.П. Педагогические основы преемственности в обучении школьников и студентов: теория и практика / А.П. Сманцер. – Минск: ИПК образования, 1995. – 390 с.

*Материал поступил  
в редакцию 26.09.2010 г.*

## Троцкизм и Советский Союз в 1930-е годы

Либезин Олег Владимирович,

*кандидат исторических наук, доцент (г. Минск)*

Анализируются события отечественной истории довоенного периода в идеологическом, историческом и геополитическом контекстах. Рассматривается опасность троцкизма для СССР и международного рабочего движения, а также причины, вызвавшие репрессивные действия Советского государства.

В 1985 – 1991 гг. М.С. Горбачев и сподвижники крушили СССР под флагом гласности. Острие идеологической кампании направлялось на И.В. Сталина и его время. Однако «размышления» о прожитом имели иную цель – развенчивалась история великой страны.

### Здравствуй, страна героев...

Предвоенные годы в СССР – эпохальные, связанные с деятельностью И.В. Сталина, партии большевиков, творчеством народа. Современники поведали о знаменитых пятилетних планах, потрясающих успехах советской промышленности, техники и науки, образования, культуры. И не было в советском человеке (умаленного «у найноушых выданнях») чувства патологии коммунистического времени.

Людей тревожило: будет ли завтра война? Из газет, радиопередач, выступлений И.В. Сталина, А.А. Жданова, В.М. Молотова, Л.М. Кагановича, К.Е. Ворошилова они узнавали об арестах и об арестах («сенсационных») на высшем уровне. Но не ГУЛАГом и судебной хроникой полнились будни. Философ Александр Зиновьев вспоминает свои диалоги в «оттепельные» 1950-е с инвалидом-пенсионером, защищавшим сталинский порядок: репрессии «играли не такую уж огромную роль, какую вы им приписываете... Главным было нечто иное, позитивное, а не негативное» [12, с. 28]. «Наше понимание прошлого и отношение к нему совпадали» [12, с. 21].

На 1930-е ведь можно глядеть не одними желчными глазами авантюристов, кулаков, предателей, коррупционеров, диссидентов, воров – их можно воспринять и честными очами миллионов тружеников заводов и колхозных полей.

Легендарными запечатлели те дни писатели Леонид Леонов, Вениамин Каверин, Валентин Катаев, Федор Гладков, композитор Исаак Дунаевский, художник Алексей Шовкуненко, киноактер Николай Крючков... Публицист Илья Эренбург к первым пятилеткам подобрал единственное слово «энтузиазм». Эренбург побывал всюду – восторгался Кузнецкстроем, новыми поселками под Архангельском, щетинной фабрикой в Великом Устюге... Но сильнее всего его поражило сознание простого человека. «Я встречал на лесозаготовках... в порту людей с широким кругозором, с большой духовной жизнью – не вечно улыбающихся ударников с Доски почета, а сложных, внутренне взрослых людей... я радовался: видел, как растет наше общество» [18, с.45].

Американский инженер М. Шировер – участник «сражения» за металл на Южном Урале – пишет в газете «Известия» (12 июня 1932 г.) о поколении одержимых: «По сравнению с Магнитогорском гигантские стальные заводы Рура и мощные металлургические предприятия Франции, Бельгии и Англии выглядят пигмеями... История не знала еще случая, чтобы целая нация строила с таким энтузиазмом металлургический завод. В сущности, Магнитогорск создан советской молодежью: 60 % рабочих этого строительства моложе 24 лет.<sup>1</sup> Добровольная, но строжайшая дисциплина рабочей молодежи помогла преодолеть многочисленные трудности строительства» [7, с. 99].

Везде была через край устремленность к свершениям. Комсомолец А. Исаев оставил Москву и вуз ради Магнитки.<sup>2</sup> В письмах домой он рассказывает о рабочих, не покидавших строительную площадку «12–16 часов, а иногда, и 36 часов подряд» – только бы выйти из прорыва. «Это факт. Газеты

ничего не выдумывают». Инженер В. Сенцов пишет жене со строительства Уральского машиностроительного завода в Свердловске: «...мы живем в чудеснейшее, несравнимое ни с каким другим время... индустриальных битв и побед!» [7, с. 115]. От чистого сердца строки – уникальная летопись коммунизма, правда о трудовой эпопее, итогом которой стал могучий Советский Союз.

Однако перелистаем последний советский «БЭС». Его издатели с порога уведомляют читателя: в словаре он найдет сведения о «многих людях и целых народах, пострадавших от репрессий времен тоталитарной системы» [4, с. 3]. О «пострадавших» – в следующих главах. Но вчитаемся в «БЭС» в биографии сталинских организаторов промышленности, колхозов, военачальников, педагогов, корифеев науки, мастеров культуры. Окажется, что «жертв» тоталитарной системы среди них – ни синь пороха, а проживших с честью – конца-краю не видно: Героев Советского Союза, Героев Социалистического Труда, народных, заслуженных, академиков, маршалов, генералов, лауреатов почетных премий! Их имена золотыми буквами вписаны в историю СССР. В честь дерзновенных назывались города, улицы, любимые имена присваивались университетам, институтам, заводам, шахтам.

Или такой факт. В разгар «террора» вступают в ВКП(б) легендарный летчик Валерий Чкалов, гремевшие по стране шахтеры Алексей Стаханов и Никита Изотов (1936), трактористка Прасковья Ангелина, плановик Вениамин Дымшиц, флотовец Лев Владимирский, будущий маршал и министр обороны Сергей Соколов, писатель Всеволод Вишневский, блестящие представители науки – физик Владимир Кириллин, биохимик Норайр Сисакян, ветеринар-фармаколог Иван Мозгов, ботаник Владимир Сукачев (1937), языковед Степан Бархударов, философ Цолак Степанян, исследователи Арктики Евгений Федоров и Петр Ширшов (потом нарком, министр морского флота), селекционер Николай Цицин, зачинатель стахановского движения в автомобилестроении Александр Бусыгин, создатель военной техники (в годы войны директор Уралмаша) Борис Музруков, деятель авиапрома Петр Дементьев, конструктор самолетов Александр Яковлев (1938)... Быть в рядах большевистской партии значило шагать первопроходцами, подняв на плечи ответственность за дела на родном заводе, ферме, во всем социалистическом доме.

Между тем в 1930-е темные тучи надвигались на СССР не только извне – со стороны империа-

листического Запада, пивной Германии, где самодовольные наци горланили: «Und heute gehort uns Deutschland, / Und morgen die ganze Welt!» («Сегодня Германия – наша, / А завтра – весь мир!»).

### Троцкистские бандиты

Толстый «Философский энциклопедический словарь» (1989) выкроил троцкизму 7 строк [5, с. 420]. Притом, что в его редакционном сонме П.Н. Федосеев – тогда академическая инстанция в области истмата и научного социализма, обладатель Золотой медали им. К.Маркса АН СССР, автор монографии «Марксизм в XX веке» (М., 1975). Федосеев при жизни Сталина был выдвинут в аппарат ЦК ВКП(б), где с философами М.Т. Иовчуком и Г.Ф. Александровым выпестовал собрание сочинений вождя. Будучи партработником и современником событий, ученый не понаслышке знал, какой дамоклов меч висел над страной в 1930-е гг. в лице Троцкого и К°.

Случай с Федосеевым и словарем показателен: с «перестройкой» началось повальное бегство с научного и идеологического фронта философов-марксистов-ленинцев. Причина – «переориентация мышления в принципиальных вопросах» [2, с. 7] на олимпе КПСС. Хотя там укрывали подлинную суть «революционных» пертурбаций, не по дням, а по часам разваливавших государство. Некстати было в «ФЭС» по косточкам разбирать троцкистскую программу «политической революции» в СССР.

До сих пор минобровские учебники истории, слепо насаждающие в головы юношества мифы о миллионах репрессированных, молчат о том, какой переворот готовили троцкисты в СССР. Приходится напомнить некоторые события.

Товарищ Сталин на пленуме ЦК ВКП(б) 3 марта 1937 г. назвал троцкистов (и бухаринцев) «бандой профессиональных вредителей, диверсантов, шпионов, убийц». «...Этих господ придется громить и корчевать беспощадно, как изменников нашей родине» [1, с. 148–149]. Преступники посягнули на экономические устои Советского государства – социалистическую систему хозяйства и социалистическую собственность на орудия и средства производства; пытались нанести ущерб военной мощи СССР, его государственной независимости, расчленить и спустить с молотка страну. Как капитулянты, идейно, политически и морально изменившие делу рабочего класса, социализма, перебежавшие в лагерь буржуазии, Троцкий и его приспешники были исключены из ВКП(б) (1927 г.). VI конгресс Коминтерна (1928 г.) признал решение ВКП(б)

«правильным и неизбежным» [6, с. 873]. В Коминтерн, заметим, входило 60 компартий: Франции, Великобритании, Германии, Австрии, Чехословакии, Болгарии, Испании, США, Японии, Китая, Вьетнама (Индокитая) и др.

В 1930-е гг. деятельность выдворенного из СССР Троцкого – постыдные страницы в международном рабочем движении. Экссессами она выплескивалась в сложнейшей обстановке – депрессия 1929–1933 гг., разорение фирм, банков, очереди обездоленных на биржах и за бесплатной миской муниципального супа. Перелом сопровождался бурным наступлением милитаристских сил. Успех Гитлера в Германии (1933 г.) не был случайностью. По Европе, от Испании до Латвии, прокатились фашистские перевороты, мятежи. Катаклизмы сотрясали Азию (например, военные путчи 1932 и 1936 гг. в Японии), США, Латинскую Америку.

Рабочие были повсеместно разобщены, вымотаны страхом перед безработицей, сбиты с толку обманом подкупленных правительств. В феврале 1934 г. пролетарии Австрии поднялись в защиту свободы, против установления фашистской диктатуры. Австрийские крезы расправились с рабочими Вены, Линца, используя армию, полицию, натравив фашистов из «Хеймвера». Осенью в Испании власть пулями положила конец волнениям в Астурии и Каталонии [3, с. 293].

В Европе, как в 1920-е гг., возник антикоммунистический фронт. Ненависть к СССР сблочивала принципалов Социалистического рабочего интернационала,<sup>3</sup> маршировавших башмак к сапогу парламентариев и монархов. Вооруженная до зубов Франция стремилась к гегемонии на континенте (проект «Пан-Европа»), чтобы железным кулаком уничтожить СССР. В ноябре 1936 г. Германия и Япония подписывают «Антикоминтерновский пакт», к которому присоединились капиталисты Италии, Венгрии, Румынии, Болгарии, Финляндии и Югославии. Неприкрыто враждебный СССР характер носила до 1934 г. деятельность Лиги Наций.

Троцкистам в этом зловещем спруте отводилось не последнее место. Никакой опасности для владельцев фабрик и железных дорог они не представляли, заботясь о толстых карманах булочников, кулаков, лицемера перед нищим пролетариатом. Неслучайно заводчики всучивали рабочим антисоветскую брошюрку «Что говорит Троцкий?», а вот за обнаружение коммунистической литературы увольняли, даже заключали в тюрьму.

Единственное «международное» объединение «революционеров» под покровительством Троц-

кого возникло осенью 1938 г. (за часы до мюнхенского сговора англичан и французов с Гитлером и Муссолини). В Париже Троцкий учредил так называемый IV Интернационал – «Всемирную партию социалистической революции». Товарищество почти целиком составили разношерстные американские социалисты (свыше половины из 3 тыс. членов) и бельгийские оппортунисты [16, с. 313]. В нем нашли приют исключенные из Коминтерна и компартий «ренегаты коммунизма» — мелкобуржуазно настроенные интеллигенты, было несколько рабочих, порвавших со своим классом. Интернационал игнорировали троцкисты ведущих европейских стран.<sup>4</sup> При этом раскол перед войной Социалистической рабочей партии США (с выходом из Интернационала четверти североамериканцев) парализовал его деятельность [14, с. 48].

### Испания будет свободной...

В политической жизни Европы 1930-х гг. множество примеров предательства троцкистами дела рабочего класса. Возьмем Францию – тогдашнюю цитадель международной левой оппозиции. Коммунисты в обстановке происков местных фашистов инициировали создание в 1935 г. Народного фронта, поднявшего рабочих, крестьян, мелкую буржуазию, прогрессивную интеллигенцию на борьбу против фашизма и войны, за демократию, насущные экономические интересы.

Однако троцкисты срывали организацию фронта, затем препятствовали деятельности его правительства. Их лозунги: «Социализм – сегодня!», «Ни фашизм, ни парламентаризм!», «Все возможно!» подхватили другие «ультралевые». Французские коммунисты считают, что если бы ФКП решительно не разоблачила намерение троцкистов втянуть трудящихся в авантюру, фронт к лету 1936 г. неизбежно бы распался: разваливался союз рабочего класса и средних слоев. Фашистам открывался путь к власти. Ставка троцкистов на слепой случай была безумием, учитывая, что в феврале 1934 г. фашисты уже пытались совершить переворот. Милитаристская Франция (к сентябрю 1939 г. ее армия насчитывала 2,7 млн человек, 14,4 тыс. орудий, 3,1 тыс. танков, ВВС – 3,3 тыс. самолетов, а ВМФ – 200 кораблей) в союзе с Германией сразу меняла соотношение военных сил в Европе.

Революционная Испания... В послесталинском руководстве КПСС ее предали забвению. Между тем в 1930-е España была для наших людей символом героической борьбы, пролетарской

солидарности. В кинотеатрах, не отрывая глаз, смотрели хроники «К событиям в Испании», снятые оператором с испанским именем Кармен. Подымали тост «За Мадрид!». Школьники, парни и девушки, с гордостью носившие значки «ГТО», «КИМ», «Осоавиахим», «Ворошиловский стрелок», «санитар», мечтали ехать сражаться в Гвдалахару, учили испанские слова «No pasaran!» («Они не пройдут!»), «Patria o muerte!» («Родина или смерть!»). В Одесском порту таможенники вылавливали дерзких мальчишек, тайком хотевших удрасть в Испанию. А там уже находились 3 тыс. советских добровольцев: летчиков, танкистов, артиллеристов, радистов, моряков, военных советников, переводчиков, военврачей.

Что же происходило в далекой Испании? Организованный коммунистами Народный фронт одержал крупную победу на выборах в кортесы в январе 1936 г. Революционное правительство приступило к кардинальным общественным преобразованиям, начало аграрную реформу, поставило под государственный контроль банки и предприятия. Но уже 17–18 июля фашисты подняли мятеж, склонив на свою сторону подавляющую часть (100 тыс. солдат и офицеров из 145 тыс.) армии и гвардии, артиллерийские полки, иностранный легион. В стране вспыхнуло убийственное гражданское противоборство.

Мятежников поддержали Италия и Германия. Вмешательство Муссолини и Гитлера в битву на Пиренеях превратило гражданскую войну в войну освободительную, национально-революционную. На Юго-Западе Европы возник очаг военных действий международного характера. Именно в Испании задымился бикфордов шнур новой мировой катастрофы, а Италия и Германия использовали этот гигантский (504,8 тыс. км<sup>2</sup>) полигон для отработки будущих войсковых и штабных операций, испытания современного оружия, тактики его применения. Массированные удары авиации интервентов превратили в руины вслед за Герникой целые поселки и кварталы испанских городов.

В сражающейся Испании вылазки троцкистов (местных и наехавших со всего света) перешагнули роковую отметину. В размахе бойни черные партизаны видели абсолютное средство «революционного разгрома фашизма» и завоевания власти. Нагнетали психоз и анархические настроения среди рабочих.

Троцкий с пеной у рта призывал испанских «друзей» «мобилизовать массы на борьбу против Народного фронта и его правительства» [14, с. 31]. Его опорой стала «Партидо обреро

де унификацион марксиста» – «Рабочая партия марксистского объединения» (ПОУМ), близкая троцкистам по политическим и идеологическим установкам, формам и методам деятельности. В ней было немало поборников Троцкого, а его бывший личный секретарь А. Нин входил в партийное руководство [14, с. 32]. То, что Троцкий поддерживал контакты с ПОУМ, подтверждается и прибытием в страну его личного секретаря, чешского гражданина Э. Вольфа, исчезнувшего в дни барселонского мятежа [16, с. 296].

Самой чудовищной по своим последствиям провокацией троцкистов стал путч в Барселоне в мае 1937 г. – в тылу оборонявшейся республиканской армии. Обвинив коммунистов в отказе от борьбы за социализм, подмене ее борьбой за демократию, изменники взялись за проведение в Каталонии «социалистических» мероприятий, с маху отменяя деньги, упраздняя религию и т. д. Неделью шла бешеная расправа над коммунистами, всеми сторонниками республиканского правительства. «Первыми погибли от фашистских (анархистских. – Авт.) и троцкистских пуль товарищи, возглавлявшие партийную организацию Барселонского порта», – писала один из организаторов Народного фронта, член Политбюро КП Испании Долорес Ибаррури [11, с. 418]. Для подавления мятежа правительство сняло с Арагонского фронта (открыв его) дивизию. Бои шли трое суток с применением танков, артиллерии, минометов. С обеих сторон погибло более тысячи человек.

Испанскую революцию задушили объединенные силы международной реакции, фашисты Италии и Германии, испанские фалангисты и предатели-социалисты. В кровавом венке *caudillo* Франко расстрелял 50 тыс. «красных», отправил в концлагеря сотни тысяч членов других партий и даже профсоюзов [3, с. 297].

Роль троцкистов в драме Испании оказалась столь грязной, что между ними и фашистами ставили знак равенства. Не случайно вернувшийся из Испании прославленный мексиканский художник Давид Альфаро Сикейрос (в Испании он командовал несколькими бригадами республиканской армии) предпринял в Койоакане 23 мая 1940 г. покушение (неудачное) на прятавшегося в своей «маленькой крепости» Троцкого. А исполнил приговор спустя три месяца испанец Рамон Меркадер — бывший лейтенант республиканской армии.

**Гитлер: «Я многому научился у него...»**

Троцкий встретил Вторую мировую войну воодушевленно – как «грандиозную конвульсию

человечества», в которой СССР свернет себе голову. Не смущала и нависшая над человечеством угроза гитлеровского ига. В 1940 г., в момент повержения вермахтом Европы (когда Дания, Норвегия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Франция, еще раньше – Австрия, Чехословакия, Польша сдались Гитлеру, а пилоты Люфтваффе, пересекая лазурь Ла-Манша, бомбили Британские острова), он определяет главной задачей IV Интернационала «подготовку к революционному свержению советского руководства» [13, с. 49]. Троцкий оценивал отрицательно экономический, технический и военный потенциал СССР, его способность выстоять в войне и в таких масштабах. К его многочисленным публикациям проявляли интерес в германском Генштабе (Oberkommando des Heeres), почитывал их и Гитлер, назвавший Троцкого «увлекательно пишущим» [15, с. 18].

В обстановке оккупации лидеры европейских троцкистов, чтобы не очутиться на виселице, влезли по уши в болото коллаборационизма. Во Франции они верой и правдой служили оккупантам и Петену, а их ребячливые боевики уже в сентябре 1941 г. отправились с парижского вокзала Гар де л'Эст в составе «Легиона французских волонтеров против большевизма» (ЛФВ) на советско-германский фронт. Убивали на Востоке и в составе элитных немецких частей. Подобная «тактика» окатила ледяным душем многих троцкистов, обманутых партийными демагогами. Произошел отток из троцкистских групп.

#### **Из песни слов не выкинешь**

С тем, как в 1930-е гг. в СССР большой руки троцкисты за спиной трудящихся вынашивали планы расчленения и распродажи державы капиталистам Германии и Японии, теперь мало кто знаком даже среди историков.

В конце 1980-х гг. группа высших функционеров КПСС под прикрытием «восстановления» исторической истины извлекла из забвения этих преступников (не рискуя поднять на свой щит Троцкого). Тут землю рыла комиссия Политбюро под председательством А.Н. Яковлева, а следом постановления расставлял точки в истории СССР Верховный Суд. Как до войны немецкие и французские буржуа помещали на первых полосах газет снимки Троцкого, Радека, Пятакова, так в нравственно перерождающемся СССР им грянули славословие.

Наши академические и университетские ученые (за последние 20 лет приносившиеся «да эўрапейскіх поглядаў на бальшавіцкую

гісторыю») нарочито обходят молчанием деяния троцкистов по срыву строительства в СССР заводов, шахт, электростанций, железных дорог, подрыву у рабочих доверия к новой технике, опошлению колхозов, их планы всучить прокатные станы Украины и Урала в чужие загребущие шуйцы. Но довоенное время познается сердцем – проникая в глубины психологии уникального десятилетия, – когда вся страна возводила оборону, с песней трудилась без господ-хозяев, на пределе сражалась за существование. Слова «индустриализация», «чугун», «нефть», «трактор», «автомобиль», «аэроплан», «радиофронт» были и поэмой, и политическими категориями. Троцкисты же крылатый гимн государственного и социального единства подменяли нотками личного обогащения и частной собственности. Неоднократно посещавший сталинский Советский Союз видный деятель английского рабочего движения и исследователь Коминтерна Палм Датт писал: «Политика и организованная деятельность троцкизма и его сторонников в СССР... представляла собой контрреволюционный заговор» [10, с. 253].

Не имея опоры в широкой массе, троцкисты сделали ставку на уничтожение страны извне. Злоумышленники оставили за своими топорищами пиджаками «Москвшвея» даже густопсовую эмиграцию.<sup>5</sup> Перед войной русские во Франции и Америке были на перепутье: желать ли поражения большевистской России в надвигавшемся столкновении с Германией? Патриотично ли выдавать ее военные тайны, расстраивать промышленность и т. д.? Подобные контравверзы рождались в эмигрантской Европе из сообщений об открытых судебных процессах в России. Встретивший Вторую мировую войну в Югославии Антон Деникин, как известно, отверг предложение гитлеровцев возглавить штаб армии предателя Власова. Зубр-генерал понимал: есть вечное народное проклятие. Не мог в угоду немцам и хриstopродавцам расплачиваться судьбой Отчизны.

В СССР троцкисты готовили государственную измену. Не для обсуждения биржевых сплетен Троцкий перед испанскими событиями встретился в Берлине с Гессом, заместителем Гитлера по руководству нацистской партией [8, с. 37]. В декабре 1935 г. он пишет в Россию Радеку (Собельсону): «Было бы нелепостью думать, что можно прийти к власти, не заручившись благоприятным отношением важнейших капиталистических правительств, особенно таких, наиболее агрессивных, как нынешние правительства

Германии и Японии. Совершенно необходимо уже сейчас иметь с этими правительствами контакт и договоренность...» [8, с. 97].

За устранение Сталина и с ним народной власти Троцкий обещал Гессу: «1) гарантировать общее благоприятное отношение к германскому правительству и необходимое сотрудничество с ним в важнейших вопросах международного характера;<sup>6</sup> 2) согласиться на территориальные уступки; 3) допустить германских предпринимателей, в форме концессий (или каких-либо других формах) к эксплуатации таких предприятий в СССР, которые являются необходимым экономическим дополнением к хозяйству Германии».

Затем Троцкий свою программу раздела советского «огромного пирога» (Гитлер) дополняет пунктом об отдаче Германии «важнейших экономических объектов, которые они (Троцкий, Радек и пр. – Авт.) наметят». Немцы-директоры должны были появиться и на тех предприятиях, которые «формально останутся в руках советского государства». В Германию вывозились в неограниченных объемах и по ценам ниже мировых железная и апатитовая руда, марганец, нефть. За полцены предстояло снабжать продовольствием – хлебом, мясом, жирами. В угоду прусским землевладельцам разгонялись колхозы. Но самый аппетитный кусок от «пирога» отрезался в виде «немецкой провинции» (Радек) Украины [8, с. 37].

Не были обделены самураи. «Придется уступить Японии Приморье и Приамурье ... сахалинскую нефть и гарантировать ей поставку нефти в случае войны с Америкой. Мы также должны допустить ее к эксплуатации золота...» [8, с. 37].

Что касается рабочих, то они возвращались на частные фабрики. «Значит, будет крутое ухудшение положения рабочего класса. В деревне возобновится борьба бедноты и середняка против кулачества. И тогда, чтобы удержаться, нужна крепкая власть, независимо от того, какими формами это будет прикрыто» [8, с. 90, 91].

Как Троцкий и «крепкая власть» намеревались «удержаться», заключим из указаний Радеку: «идти на учебу» к нацистам, штудировать книгу Гитлера «Mein Kampf», речи Муссолини, использовать применявшиеся в Германии методы срыва и разгона рабочих собраний «в целях закаливания кадров» [14, с. 20, сноска 1]. Так готовилась в СССР новая гражданская война. Хотя в 1930-е в народе еще помнили белогвардейщину, горевшие села, расстрелы революционных рабочих, комиссаров, коммунистов, комсомольцев, всех в буденовках и ватниках на Украине, в Белоруссии, на

Урале, Севере, Дону, Кубани, в Закавказье, Дагестане, Туркестане, Сибири, на Дальнем Востоке. Не забыли и то, что зверства вершились под прикрытием интервентов, не шевельнувших мизинцем, чтобы положить конец убийствам.

### Подлая война

Саботаж и вредительство в СССР – не придумки старых газет. Тьма фактов (которые наши переписавшиеся горе-историки утаивают) злостного срыва работы на важнейших участках, провалов заданий, вывода из строя цехов и заводов, целых отраслей, порчи импортного оборудования, гибели честных советских инженеров, лучших рабочих, стахановцев-колхозников, их детей. Особенно много контрреволюционных преступлений совершалось на транспорте, электростанциях, шахтах, предприятиях и в организациях наркоматов тяжелой, оборонной промышленности, путей сообщения, в химической отрасли, снабжении, сельском хозяйстве.

Обратимся к рассказу инженера Дж. Литпейджа – американского специалиста, тогда работавшего на Урале. В изданных в 1939 г. в США записках он приводит лично известные ему факты вредительства. «Однажды в 1928 г. я отправился на электростанцию Кошбарских золотых рудников. Случайно я положил руку на один из главных подшипников большого дизельного двигателя и почувствовал песок в масле. Я немедленно остановил двигатель, и мы удалили из масляного резервуара примерно 1 л кварцевого песка, который мог оказаться там только по чьему-то злому умыслу. Несколько подобных случаев произошло также на фабриках в Кошкаре, где мы находили песок внутри такого оборудования, как редукторы, которые полностью закрыты, и песок может попасть туда, только если кто-то удалит защитный колпак».

Во время работы на шахтах Калаты Литпейдж столкнулся с умышленным саботажем со стороны инженеров и партийных работников. «Здесь в северной части Урала находилось одно из наиболее важных месторождений меди в России... 7 американских горных инженеров первого разряда, получающих очень большое жалованье, было приписано к этому месторождению... Любой из них мог бы привести это месторождение в порядок за считанные недели. Но их рекомендации игнорировались; ... русские инженеры на этих шахтах, почти все без исключения, были строптивы и препятствовали нам. Они возражали против каждого улучшения, которое мы предлагали...». «Американских инженеров

отослали домой, те самые русские инженеры, которых я предупреждал об опасности применения данного метода, применили его в остальных шахтах, вследствие чего большая часть руды была безвозвратно потеряна...». «Затем я вдруг обнаружил, что новый менеджер тайно отдает команды, прямо противоположные моим...». «Через некоторое время над менеджером шахты и инженерами состоялся процесс с обвинением в саботаже. Менеджер получил 10 лет, инженеры меньше...». «Создавшаяся тогда ситуация прояснилась, по крайней мере для меня, после процесса над заговорщиками в январе 1937 г., когда Пятаков (в 1934–1936 гг. – заместитель наркома тяжелой промышленности. – Авт.) и несколько его помощников признались на открытом суде, что они организовывали саботаж шахт, рудников, железной дороги, других промышленных предприятий с начала 1931 г.» [17, с. 175–179].

Пятаков, добавим, умышленно затягивал строительство важных оборонных объектов – Уралвагонстроя и Средуралмедьстроя, коксохимических предприятий. По его вине огромная трата сил и народных денег вышла в ходе шахтного строительства в Донбассе, других угольных бассейнах [8, с. 150].

В Наркомате путей сообщения троцкисты (расстрелянный замнаркомпути Лившиц и др.) расстраивали работу железнодорожного транспорта: от срыва грузоперевозок (под прикрытием введения «предельных» норм перевозок) до организации аварий. Только на Южно-Уральской магистрали в 1935–1936 гг. произошло 15 крушений грузовых и пассажирских поездов, а на ст. Шумиха в Курганской области сошел с рельс воинский эшелон. В катастрофах погибло 63 человека, множество было искалечено [8, с. 40]. Пожары и взрывы останавливали шахты Кемерово, цеха Невского машиностроительного завода в Ленинграде, Воскресенский химический комбинат под Москвой, азотно-туковый комбинат в Горловке на Украине, мелькомбинат в Канске (Красноярский край)...

Подспудно контрреволюционеры занимались шпионажем. Из союзных и республиканских органов управления шла утечка секретной информации о состоянии в отраслях оборудования, выпуске продукции, строительных планах, мобилизационной готовности железных дорог, воинских перевозках и др. [8, с. 73].

### Конец

Грязным средством, к которому прибегли в борьбе с руководителями ВКП(б) троцкисты,

стал индивидуальный террор. Преступники встали на этот путь, утратив надежды на автоматический крах СССР и политики ВКП(б). Ожидания перечеркнули «грандиозные итоги победоносного проведения первой пятилетки в четыре года» (из обращения «К ВКП(б) и к трудящимся СССР» XII Пленума Коминтерна (сент. 1933 г.).

В этих условиях Троцкий изменяет тактику и переходит к организации в СССР политических убийств.<sup>7</sup> 1 декабря 1934 г. жертвой пал С.М.Киров.

Незадолго до его убийства Троцкий корреспондирует в СССР Дрейцеру (в прошлом начальнику его личной охраны): «Дорогой друг. Передайте, что на сегодняшний день перед нами стоят следующие основные задачи: 1) убрать Сталина и Ворошилова; 2) развернуть работу по организации ячеек (троцкистских. – Авт.) в армии; 3) в случае войны использовать всякие неудачи и замешательство для захвата руководства». Троцкий требовал информировать его о ходе работы по выполнению указанных директив [9, с. 120–121]. Он направляет в СССР своих агентов – немецких троцкистов В.Ольберга, Бермана-Юрина, Фринца, М. и Н. Лурье, Гольцмана<sup>8</sup> и др.

Арестованный НКВД Берман-Юрин Конон Борисович на допросе показал: «...Троцкий (встреча с ним состоялась в Копенгагене. – Авт.) открыто заявил мне, что в борьбе против Сталина нельзя останавливаться перед крайними мерами и что Сталин должен быть физически уничтожен». «...Троцкий подчеркнул, что покушение должно быть подготовлено чрезвычайно тщательно и осмотрительно, приурочено к какому-нибудь большому политическому событию международного значения; предпочтительнее всего, если представится случай, приурочить покушение к какому-нибудь пленуму Коминтерна или конгрессу. Троцкий указал, что такой террористический акт на конгрессе или на пленуме сразу придаст этому акту характер международного политического события, всколыхнет массы далеко за пределами СССР и вызовет мощное движение. Троцкий сказал мне, что этот террористический акт против Сталина не должен быть совершен в тиши, что его убийство должно быть совершено публично, пред международным форумом» [9, с. 124].

Арестованный Фринц (он же Круглянский Илья-Давид Израилевич) показал: «...Предложил мне поехать в СССР для убийства Сталина, Троцкий рекомендовал в целях конспирации не поддерживать открытых связей с троцкистами

и оставаться внешне на позициях ЦК КПГ. Этот разговор с Троцким происходил в ноябре 1932 года...» [9, с. 125].

Берман-Юрин и Фринц (Круглянский) появились в Москве в расчете расправиться со Сталиным на VII конгрессе Коминтерна (лето 1935 г.). Гешефт не удался: Берман-Юрин не проник на съезд, а Фринц (Круглянский) хотя и просочился, сидел далеко от президиума – без возможности приблизиться к «вождю народов». «Делегат» прятал в кармане браунинг, полученный от Бермана-Юрина [9, с. 125].

Дрейцер и агент гестапо М. Лурье готовили убийство «красного генерала от рабочих» К.Е. Ворошилова. В группу Дрейцера входили командир бригады РККА Шмидт, начальник штаба воинского соединения Кузьмичев, другие командиры. Намечалось, что Шмидт – непосредственный исполнитель теракта – застрелит Ворошилова либо во время личного доклада ему по делам службы, либо во время очередных маневров, на которых будет присутствовать нарком обороны [9, с. 133]. Агент гестапо Н. Лурье организовал в 1934 г. покушение на находившихся на Челябинстрое «главного железнодорожника страны» Л.М. Кагановича и наркома тяжелой промышленности Г.К. Орджоникидзе. Группа В. Ольберга отрабатывала операцию по ликвидации руководителей ВКП(б) и СССР в Москве на Красной площади во время Первомайской демонстрации 1936 г. [9, с. 186, 187] и т. д.

Зловещим в планах убийц было то, что они переплетались с задачами борьбы против СССР гитлеровской *Geheime Staatspolizei* (проводившей массовый террор как в Германии, так и за ее пределами). Вступив в тайные контакты с *Gestapo*, троцкисты де-факто влились в ее агентуру в СССР. Как показал арестованный В. Ольберг (эmissар Троцкого в Германии), перед переброем в СССР он имел встречу в Берлине «с видным чиновником гестапо», «ему было заявлено, что всем лицам, участвующим в подготовке и совершении террористического акта, будет предоставлено убежище в Германии» [9, с. 123]. Гестапо через своего агента в Праге Тукалевского снабдило Ольберга фиктивным паспортом гражданина Республики Гондурас. Расследование дела вывело на Франца Вайца – доверенного Гимmlера. Шпион, однако, успел бежать из СССР (жил в Москве под видом немецкого специалиста, инженера-архитектора) [9, с. 126].

Соучастниками преступлений стали зиновьевцы, объединившиеся в 1932 г. с троцкистами на платформе террора. Зиновьевцев не отпугнул

чудовищный брудершафт троцкистов с нацистами. На допросе М. Лурье показал, что когда он, зондируя отношение Зиновьева (Радомысльского) к связи Троцкого с гестапо, конфиденциально проинформировал о совершенно секретных вещах, Овсей-Герш Аронович спокойно сказал: «Что же здесь вас смущает? Вы же историк, Моисей Ильич, вы знаете дело Лассалья<sup>9</sup> с Бисмарком, когда Лассаль хотел использовать Бисмарка в интересах революции». «Этой исторической параллелью, – заключил Лурье, – Зиновьев хотел убедить в возможности и необходимости союза с социал-националистами в борьбе против ВКП(б) и советского правительства» [9, с. 126].

Настал 1937 г. Многоотрудный год в сражении Сталина за страну, вычищавшего кормило власти от политиканов, двурушников, болтунов, разваливавших государственное управление, оборону, замешанных в экономических и коррупционных преступлениях. Великий вождь приготавливал страну к надвигающейся войне...

#### Примечания

<sup>1</sup> Молодым был и начальник строительства Магнитогорского металлургического комбината – 39-летний член ВЦИК В.А. Смольянинов.

<sup>2</sup> А.М. Исаев затем стал конструктором авиационных и ракетных двигателей, Героем Социалистического Труда. Под его руководством была разработана серия ЖРД для космических кораблей «Восток», «Восход», «Союз» и межпланетных космических аппаратов.

<sup>3</sup> Международное объединение социал-демократических партий. Создано в 1923 г. Деятельность прекратило с началом Второй мировой войны.

<sup>4</sup> Далеко не все существовавшие троцкистские группы поддержали затею с созданием Интернационала. Английские, немецкие, норвежские, шведские троцкисты учредили в Лондоне свою организацию. Однако она себя не проявила.

<sup>5</sup> Эмигранты были разные. Ненавидевшие СССР (генерал Шкуро, атаманы Семенов, Краснов и др.) пошли в услужение к гитлеровцам, пытали и расстреливали соотечественников. Но были патриоты Родины, создавшие в США, других странах комитеты помощи Красной Армии, организовавшие сбор средств, теплых вещей, медикаментов для Советского Союза. В оккупированной Европе русские эмигранты вступали в отряды Сопротивления, многие были награждены орденами и медалями Родины.

<sup>6</sup> Речь, в частности, шла об Испании, но Гитлер также потребовал не противодействовать ему в захвате придунайских стран и Балкан, не препятствовать Японии в захвате Китая.

<sup>7</sup> Электризующим примером политического террора послужила операция по «ликвидации путча

Рёма» в Германии ночью 30 июня 1934 г., когда эсэсовцы вырезали и расстреляли сотни вожаков SA (Sturmabteilung) и рядовых штурмовиков, заодно многих из бывших в оппозиции к Гитлеру членов нацистской партии («ночь длинных ножей»).

<sup>8</sup> Гольцмана задержали на границе СССР. При досмотре из чемодана с потайным дном извлекли инструктивное письмо Троцкого к террористам, а на страницах сказок «Тысячи и одной ночи» обнаружили шифр.

<sup>9</sup> Лассаль Ф., немецкий мелкобуржуазный социалист, организатор и руководитель Всеобщего германского рабочего союза (1863–1875), деятельность которого стремился приспособить к режиму Бисмарка. Положил начало оппортунистическому направлению в германском рабочем движении.

### Литература

1. Слово товарищу Сталину / сост. Р.И. Косолапов. – М.: Эксмо, 2002. – 512 с.

2. Горбачев, М.С. Революционной перестройке – идеологию обновления: речь на Пленуме ЦК КПСС 18 февр. 1988 г. / М.С. Горбачев. – М.: Политиздат, 1988. – 46 с.

3. XX век. Краткая историческая энциклопедия: в 2 т.: Явления века. Страны. Люди. Т. 1. – М.: Наука, 2001. – 478 с.

4. Большой энциклопедический словарь: в 2 т. / Гл. ред. А.М. Прохоров. – М.: Сов. энциклопедия, 1991. Т. 1. – 863 с.

5. Философский энциклопедический словарь / редкол.: С.С. Аверинцев, Э.А. Араб-Оглы, Л.Ф. Ильичев [и др.] – 2-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1989. – 815 с.

6. Коммунистический Интернационал в документах. Решения, тезисы и воззвания конгрессов Коминтерна и пленумов ИККИ. 1919–1932 / под ред. Б. Куна. – М.: Партиздат, 1933. – 1007 с.

7. История Отечества в документах: в 4 ч. 1917–1993 гг.: Хрестоматия для учащихся ст. кл. сред. шк. / сост. Л.И.Ларина. – М.: ИЛБИ, 1994. – Ч. 2. 1921–1939 гг. – 208 с.

8. Троцкисты – враги народа. – М.: Мол. гвардия, 1937. – 189 с.

9. Троцкисты и зиновьевцы – враги народа: сб. материалов «Правды», 2-е изд. – Л.: Лениноблиздат, 1936. – 190 с.

10. Датт, Палм. Интернационал. Очерк истории коммунист. движения. 1848 – 1963 / П. Датт; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1966. – 415 с.

11. Ибаррури Долорес. Единственный путь / Д. Ибаррури; Пер. с испан. – М.: Госполитиздат, 1962. – 463 с.

12. Зиновьев, А.А. Сталин – нашей юности полет: социологическая повесть / А.А. Зиновьев. – М.: Эксмо, 2002. – 256 с.

13. Басманов, М. Кому служит современный троцкизм / М. Басманов. – М.: Политиздат, 1971. – 111 с.

14. Басманов, М.И. В обозе реакции: троцкизм 30 – 70-х годов / М.И. Басманов. – М.: Политиздат, 1979. – 271 с.

15. Васецкий, Н.А. От «революционной» фразы к безрассудному авантюризму: Критика внешнеполит. концепций современ. троцкизма / Н.А. Васецкий. – М.: Междунар. отношения, 1986. – 173 с.

16. Васецкий, Н.А. Троцкий: Опыт полит. биограф. / Н.А. Васецкий. – М.: Республика, 1992. – 350 с.

17. Мухин, Ю. Убийцы Сталина / Ю.Мухин. – М.: Яуза, – 2006. – 672 с.

18. Эренбург, И. Собр. соч. в 9 т. / И. Эренбург. – М.: Худож. лит. 1967. Т. 9 («Люди, годы, жизнь», кн. 4, 5, 6). – 798 с.

**Материал поступил  
в редакцию 16.04.2010.**

# Народное хозяйство Советской Прибалтики\*

М. Шугал

(Экономический очерк)

21 июля 1940 г. войдет в историю Прибалтийских стран как самый счастливый и радостный день. В этот день в Латвии, Литве и Эстонии народ взял власть в свои руки. Избранные трудящимися народные представительства приняли решение об установлении Советской власти на территории Латвии, Литвы и Эстонии и о вхождении новых советских республик в состав СССР.

Свергнув ненавистные буржуазные правительства, нещадно эксплуатировавшие трудящиеся массы и жестоко попиравшие права народа, рабочие, крестьяне, трудовая интеллигенция Прибалтийских стран получили возможность свободно выразить свою волю. Народные массы Латвии, Литвы и Эстонии единодушно заявили: «Требуем установления Советской власти, вхождения в СССР». «Новая жизнь – это Советская власть, новая власть – только Советская власть!» Иного решения трудящиеся Прибалтийских стран и не могли принять. На опыте Советского Союза они убедились, что только Советская власть может обеспечить мир и работу, хлеб и свободу трудящимся, избавить народ от эксплуатации, нужды и бесправия.

Ленинская идея Советской власти восторжествовала. Латвия, Литва и Эстония стали республиками Советов. Насильно отторгнутые от СССР в момент его военной слабости империалистическими державами Запада, народы Латвии, Литвы и Эстонии воссоединены теперь с Советским Союзом. Историческими решениями VII сессии Верховного Совета СССР Литовская ССР, Латвийская ССР и Эстонская ССР приняты в дружную, братскую семью советских народов. Гениальная сталинская политика мира, неуклонно проводимая Советским Союзом, победила.

Сбылись пророческие слова В. И. Ленина, сказанные им 22 года назад: «Мы властвуем, не разделяя, по жестокому закону Древнего Рима, а соединяя всех трудящихся неразрывными цепями живых интересов, классового сознания. И наш союз, наше новое государство прочнее, чем насильническая власть, объединяющая ложью и железом в нужные для империалистов искусственные государственные образования. ...Вот основа нашей федерации, и я глубоко убежден, что вокруг революционной России все больше и больше будут группироваться отдельные различные федерации свободных наций. Совершенно добровольно, без лжи и железа, будет расти эта федерация, и она несокрушима. Лучший залог ее несокрушимости – те законы, тот государственный строй, который мы творим у себя».<sup>1</sup>

Исторические судьбы Прибалтийских стран издавна связаны с развитием народов, населяющих СССР. Многие десятилетия рабочие Латвии, Литвы и Эстонии шли вместе плечом к плечу с русскими рабочими в героической борьбе против самодержавия, против власти помещиков и буржуазии. Братскими узами они связали свою судьбу с рабочими и крестьянами нашей страны.

Великая Октябрьская социалистическая революция открыла путь к свободе всем народам царской России. Однако буржуазия Прибалтийских стран при помощи правительств Антанты вырвала из рук рабочего класса эту победу. У рабочих и крестьян Латвии, Литвы и Эстонии не хватило тогда сил удержать завоеванную власть.

Советская Россия, признав независимость буржуазных Прибалтийских стран, не только заключила с ними мирные договоры, но и оказала им с первых же шагов значительную материальную помощь. Проводя миролюбивую внешнюю политику, Советский Союз всегда стремился к установлению добрососедских отношений со своими прибалтийскими соседями и к расширению экономических

\* Редакция журнала «Новая экономика» публикует текст статьи по оригиналу: М.Шугал. Народное хозяйство Советской Прибалтики //Проблемы экономики». – 1940. - № 9. – С. 129–142.

<sup>1</sup> Ленин. Соч., т. XXII, стр. 224.

связей с ними. Однако в силу ориентации прежних реакционных правительств Прибалтийских государств на империалистические державы Запада миролюбивые шаги Советского правительства встречали враждебное отношение со стороны правящих буржуазных кругов Прибалтийских стран.

Пакты о взаимопомощи, которые заключил Советский Союз с реакционными правительствами Латвии, Литвы и Эстонии, не дали должных результатов. Правительства Прибалтийских стран по указке поджигателей войны вероломно нарушали эти пакты, вели погромную кампанию против Советского Союза, провокационно толкая свои народы на путь войны и гибели. Они не только не ликвидировали так называемую Балтийскую Антанту, не только не расторгли военный союз между Прибалтийскими странами, а всячески расширяли и укрепляли его.

В условиях современной международной обстановки терпеть такое положение дальше становилось совершенно невозможным. Советский Союз потребовал, чтобы в Литве, Латвии и Эстонии немедленно были сформированы такие правительства, которые были бы способны и готовы обеспечить честное проведение в жизнь пакта о взаимопомощи и решительно обуздать врагов пакта. Советский Союз потребовал немедленно свободного пропуска на территорию Литвы, Латвии и Эстонии дополнительных частей Красной Армии.

Трудящиеся Литвы, Латвии и Эстонии прогнали плутократические правительства, торговавшие судьбой своих народов. К власти пришли лучшие представители трудящихся масс. Важнейшим мероприятием новых правительств было проведение свободных выборов в народные представительства Прибалтийских стран. Народ потребовал от своих избранников провозглашения в Литве, Латвии и Эстонии Советской власти и вступления Прибалтийских стран в Союз Советских Социалистических Республик.

Священная воля трудовых масс Прибалтийских стран выполнена. Знамя Советов гордо реет над Эстонией, Латвией и Литвой.

Провозгласив Советскую власть, народные представительства приняли декларации об объявлении земли всенародным достоянием, т. е. государ-

ственной собственностью, о национализации банков и крупной промышленности. Размер земли, предоставляемой в пользование трудящимся крестьянам, всю жизнь обрабатывавшим чужую землю, установлен не свыше 30 га на хозяйство. Национализация банков и крупной промышленности подорвала экономические корни буржуазии, заложила основы социалистической экономики.

\*\*\*

В экономическом развитии Прибалтийских советских республик много общих черт. Одинаково во многих отношениях было их экономическое положение в рамках царской России, одинаков был и путь их экономического развития под гнетом национальной буржуазии и иностранного капитала. Результатом этого развития явились упадок сравнительно высоко развитой промышленности, насильственное приспособление отдельных отраслей народного хозяйства к нуждам иностранного рынка, обнищание масс и упадок покупательной способности населения. Оторванное от своей естественной базы – мощных экономических ресурсов СССР, народное хозяйство Прибалтики влачило жалкое существование. Богатые возможности для индустриализации Прибалтийских стран не были использованы бывшими их правителями. Напротив, они превратили эти страны в аграрные придатки империалистических государств. Стоимость вывоза основных сельскохозяйственных продуктов (живых свиней, сала, масла, яиц, льна и др.) далеко превосходила стоимость вывоза промышленных товаров, составляя в 1938 г. для Латвии – 86,2 %, для Литвы – 74,7 %, для Эстонии – 57,7 % общего вывоза. Подавляющее количество населения этих стран было занято в сельском хозяйстве.

Наиболее развитыми в промышленном отношении являются Латвийская ССР и Эстонская ССР. Возникновение капиталистической про-

Таблица 1. Распределение населения по главным отраслям народного хозяйства<sup>21</sup>

Страны	годы	Сельское и лесное хозяйство, рыболовство		Промышленность и горное дело		Торговля и транспорт	
		в тыс.	в %	в тыс.	в %	в тыс.	в %
Латвия	1935	801,6	67,8	174,6	14,8	94,4	8,0 <sup>4</sup>
Эстония	1934	453,9	68,2	105,5	15,8	47,2	7,1
Литва	1923 <sup>3</sup>	1088,8	79,4	119,1	8,7	45,5	3,3

<sup>2</sup> «Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich». 1937.

<sup>3</sup> Без Клайпедской области.

<sup>4</sup> «Valsts Adresu Kalendars 1949 gadam».

мышленности в этих республиках относится ко второй половине XIX в. Особенно бурный рост ее наблюдается в Латвии в конце XIX в., после окончания строительства основных железных дорог, соединявших Латвию с Россией (железная дорога Рига – Царицын была построена в 1868–1871 гг.; Либава – Ромны в 1871–1876 гг.; Рига – Псков в 1887 г. и т. д.).

В 1897 г. в Латвии насчитывалось уже 1 086 промышленных предприятий с 54 тыс. рабочих, в 1900 г. – 1 478 предприятий с 63 тыс. рабочих. Латвия становится высокоразвитой промышленной окраиной царской империи. Количество рабочих в 1913 г. достигло уже 108 565 человек. Стоимость промышленной продукции поднялась с 256,7 млн лат в 1897 г. до 829 млн лат в 1913 г. Основными отраслями промышленности в это время были химическая и металлургическая. Быстро растет городское население. В 1897 г. количество населения Латвии составляло 1 929 387 человек, из них в городах жило 542 603, или 29,2 %. В 1914 г. количество городского населения возросло до 40,3 %.

Таковыми же темпами развивалась и промышленность Эстонии. В Ревеле, главном городе Эстляндской губернии, имевшем незамерзающую почти круглый год гавань и прямое железнодорожное сообщение с Петербургом, в 1881 г. было 28 промышленных предприятий, а в 1900 г. – более 100.

Накануне первой империалистической войны Эстония, как и Латвия, принадлежала к наиболее развитым промышленным районам России. Здесь возникли крупные промышленные предприятия, развились предприятия, перерабатывающие часть сырья, ввозившегося из России: бумажные фабрики, предприятия пищевой промышленности. В Эстонии находился вагоностроительный завод «Двигатель», на котором работало 2 тыс. рабочих; годовая продукция завода составляла 3 тыс. товарных и 250 пассажирских вагонов. В Нарве работала одна из крупнейших в России хлопчатобумажная фабрика – Кренгольмская мануфактура с 470 тыс. веретен, 3,1 тыс. ткацких станков; в 1914 г. здесь было занято 14 тыс. рабочих. В 1913 г. в Ревеле были построены крупнейший в России судостроительный Русско–Балтийский завод, на котором работало больше 5 тыс. человек, и судостроительный завод Ноблессера (1 250 рабочих).

Главные порты Эстонии были связаны железнодорожными линиями с внутрени-

ми областями России. Через порты Прибалтики проходила треть всего оборота внешней торговли царской России.

Сравнительно высокое развитие промышленности Латвии и Эстонии в значительной мере определялось тесной связью их с русским рынком. В Россию экспортировалось в 1913 г. латвийских товаров на сумму в 523 млн лат, что составляло 63 % стоимости всей продукции Латвии; 27 % своего сырья Латвия получала из России.

Первая империалистическая война нанесла тяжелый удар латвийской промышленности. Победа контрреволюции разрушила связи латвийской и русской экономики. Даже после нормализации советско–латвийских отношений плутократическое правительство упорно отказывалось восстановить экономические связи Латвии с СССР. Крутая ломка структуры латвийской промышленности тяжело отразилась на народном хозяйстве Латвии. Совершенно пришли в упадок металлообрабатывающая и химическая промышленности. На первое место выдвинулись лесопильная и, отчасти, текстильная промышленности. Измельчание промышленности и перемещение ее из города в деревню было одним из дальнейших последствий отрыва Латвии от СССР, с которым она составляла единое, неразрывное экономическое целое. До мировой войны в Латвии имелось несколько крупнейших предприятий, как-то: завод резиновых изделий «Проводник», насчитывавший 16 тыс. рабочих, вагоностроительный завод «Феникс» с 15 тыс. рабочих и др. Измельчание предприятий и резкое сокращение удельного веса отраслей тяжелой промышленности привели к захирению этих больших заводов.

Для процесса измельчания промышленности весьма характерна таблица 2, составленная на основе латвийских статистических данных.

Как видно из этих данных, увеличение чуть ли не в 8 раз числа предприятий отнюдь не сопровождалось ростом продукции. Наоборот, в 1937 г. стоимость продукции составляла лишь 77 % от уровня 1913 г., а с учетом обесценения лата была еще ниже.

Перемещение промышленности из города в деревню иллюстрируют следующие данные латвийской переписи 1929 г.: в деревнях находилось

Таблица 2. Обрабатывающая промышленность Латвии

	1913 г.	1929 г.	1937 г.
Продукция (в млн лат)	830	447	636,8
Число рабочих (в тыс.)	108,5	62,3	94,2
Число предприятий	782 (1910 г.)	2 948	5715

в это время 42,3 % всех предприятий, 11 % рабочих и 17,2 % всей промышленной продукции; в городах остались лишь предприятия металлообрабатывающей, химической и кожевенной промышленности.

Изменение удельного веса отдельных отраслей, падение роли металлообрабатывающей промышленности и выдвигание на первое место пищевой индустрии – все это свидетельствовало о сужении индустриальной базы латвийского народного хозяйства. Промышленность приспособлялась прежде всего к потребительским нуждам страны и к работе на местном сельскохозяйственном сырье. Обработка продуктов животноводства, леса и льна – вот что преобладало в послевоенной латвийской промышленности.

В стране насчитывается 575 предприятий, имеющих больше 20 рабочих. Промышленность сосредоточена главным образом в Риге – 365 предприятий с 44 тыс. рабочих. Наиболее крупными предприятиями (более тысячи рабочих) являются электротехнический завод «Веф», металлообрабатывающий завод «Войрог», проволоочный завод «Тос-маре» и льнопрядильня в Елгаве. Еще несколько фабрик имеют свыше 500 рабочих. Многие латвийские предприятия запущены, оборудование почти не обновлялось.

За годы господства ульманисовской клики происходил усиленный процесс трестирования латвийской промышленности. Созданы были новые тресты и акционерные общества, захватившие в свои руки командные высоты хозяйства: акционерное общество по производству и сбыту резиновых изделий, охватывающее все основные предприятия резиновой промышленности; текстильный синдикат, охватывающий 90 % всей хлопчатобумажной промышленности; синдикат фанерной и кожевенной промышленности и др. Металлообрабатывающая промышленность была сосредоточена в руках государства.

Создание трестов и синдикатов в Латвии усилило роль финансового капитала, особенно иностранного. Основная масса капиталовложений приходилась на долю Англии, США, Германии, Бельгии. Акционерная промышленность и банки почти целиком находились в руках иностранного капитала. С 1925 по 1929 г. иностранный капитал в Латвии возрос почти в два раза и составлял 53,5 % всего акционерного капитала. В 1931 г. доля иностранного капитала в латвийской экономике составляла уже 105 млн лат, в химической промышленности – 69 %, текстильной – 54 %, металлообрабатывающей – 69 % (1936 г.), бумажной – 58 %, лесопильной – 60 %.

В недвижимом имуществе доля иностранного капитала равнялась 83 %. Англия, в полной зависимости от которой находилась буржуазная Латвия, прилагала все усилия, чтобы прибрать к своим рукам основные отрасли промышленности. Англичанам принадлежала значительная часть инвестиций в промышленности и банках. Значительные суммы английского капитала вложены в латвийский транспорт. Английский капитал преобладал в текстильной, пищевой и деревообделочной промышленности. На 1 января 1938 г. на долю Англии падала почти одна треть всех иностранных капиталовложений в Латвии.

Упадок промышленности Латвии в послевоенные годы привел к общей аграризации страны. Если до войны в сельском хозяйстве было занято лишь 44 % самодеятельного населения, то в 1935 г. количество занятых в сельском хозяйстве составляло уже 67,1 % самодеятельного населения. По данным переписи 1935 г., из общего числа жителей в 1950 502 человека для 1141879 человек, или 58,5 %, источником существования было сельское хозяйство. В некоторых районах Латвии, например в Лаггалии, это количество достигало в 1935 г. 80 %. Число жителей, добывающих средства к жизни работой в сельском хозяйстве, увеличилось за десятилетие с 1925 по 1935 г. на 15 %.

Сельское хозяйство Латвии после первой империалистической войны претерпело большие изменения. В сентябре 1920 г. была проведена кулацкая аграрная «реформа». Она должна была укрепить кулацкое землевладение, ликвидировать помещичьи латифундии, создать для кулачества дешевую рабочую силу. Помещичьи земли площадью свыше 100 га и все церковные и государственные земли были перераспределены среди так называемых «имущих» крестьян. Общий земельный фонд, подлежащий перераспределению, составлял 3 719 тыс. га, но пригодными для ведения сельского хозяйства оказались лишь 1 693 тыс. га. К 1939 г. было распределено 193 547 земельных участков общей площадью 1705 078 га. Размер участков был определен первоначально в 22 га; потом, когда оказалось, что не хватит земли, норма была снижена до 15 га.

Накануне аграрной «реформы» в Латвии насчитывалось около 150 тыс. хозяйств. В итоге «реформы» (1935 г.) их количество было увеличено до 275 698 хозяйств. До «реформы» в сельском хозяйстве в областях Видземе, Земгале и Курземе было занято 497 395 человек; из них 50 тыс. – на помещичьих землях, а 447 395 – на кулацких. Площадь крупных поместий в итоге «реформы»

была сокращена. Были созданы новые кулацкие хозяйства, которые в 1930 г. использовали в четыре раза больше рабочих рук, чем крупные помещики до «реформы» (198 322 вместо 50 000). Зато количество рабочих рук, занятых до «реформы» у так называемых старых кулаков, снизилось после «реформы» примерно на одну треть (297 482 вместо 447 395).

Эти цифры, опубликованные латвийским экономистом П. Старксом в журнале Международного бюро труда, ярко иллюстрируют перемещение земельной собственности в Латвии в итоге «реформы». Большое увеличение кулацких хозяйств, с одной стороны, и рост безземельных и батрачества, с другой, являлись непосредственными результатами этой «реформы». Раздробление земельных участков, создание большого количества карликовых хозяйств наряду с многочисленными кулацкими хозяйствами также характерны для «реформы» 1920 г. (табл. 3)

Количество хозяйств с земельными участками от 1 до 30 га, по данным 1935 г., составляет 85,6 %; они занимают 54,7 % всей земли. Количество хозяйств от 30 до 100 га составляет 14,4% всех хозяйств; размер их земельных владений – 45,3 % всей земли. Таким образом, сравнительно небольшая кучка кулаков и крупных земельных собственников сосредоточила в своих руках огромные земельные богатства, в то время как земельный фонд страны был бы вполне достаточен для обеспечения всех крестьян землей. Национализация земель в хозяйствах, площадь которых превышает 30 га, даст земельный фонд размером свыше 1 200 000 га. К этому следует еще прибавить государственные земли. Полученный таким путем земельный фонд может

вполне удовлетворить нужды латвийского крестьянства. Количество безземельных крестьян в настоящее время составляет 20–25 тыс.; кроме того, имеется примерно такое же количество арендаторов и ипольщиков. По данным переписи 1939 г., малоземельных хозяйств, владеющих наделами до 5 га, насчитывается 71 779. Все эти категории трудового крестьянства теперь полностью будут обеспечены землей на равных правах со всеми остальными крестьянами.

Сложнее обстоит дело в Латгалии, где ощущается сильный земельный голод. Данные переписи 1939 г. дают следующую картину распределения земли в Латгалии: хозяйств площадью до 1 га – 8 984, 1–2 га – 2 787, 2–5 га – 9 236, 5–10 га – 29 488, 10–15 га – 23 897, 15–20 га – 14 127, 20–30 га – 10 009, 30–50 га – 3 326, 50–100 га – 711, свыше 100 га – 50. Наделение землей безземельных и малоземельных хозяйств в Латгалии будет возможно при условии переселения части трудового крестьянства в те места республики, где имеется избыток земельной площади.

Новое распределение земли между трудовыми крестьянами Латвии разрешит и другой вопрос. Дело в том, что в Латвии в течение ряда лет наблюдалась нехватка рабочей силы для сельского хозяйства. По данным переписи 1935 г., мы получаем следующую картину социального положения населения, занятого в сельском хозяйстве (табл. 4)

Из этих данных видно, что в сельском хозяйстве работающих по найму всего 18 % (204 937 чел.).

Недостаток рабочих рук в сельском хозяйстве привел к тому, что Латвия вынуждена была привлечь рабочую силу извне, главным образом из Польши и Литвы. Однако с началом войны

приток рабочей силы из этих областей прекратился. Правительство Ульманиса пыталось разрешить проблему рабочей силы в сельском хозяйстве путем внедрения рационализации. Нехватка рабочих рук здесь была вызвана, во-первых, наличием многочисленной прослойки малоземельных крестьян, еще не превратившихся в батраков и непроизводительно тративших все время на обработку своего клочка земли, а во-вторых, большим количеством кулацких хозяйств, широко пользовавшихся наемным трудом. Только ликвида-

Таблица 3. Распределение земельной площади Латвии в 1935 г.<sup>5</sup>

Размер земельного участка, га	Количество хозяйств	%	Количество земельной площади	%
До 1	44 078	16,0	13 669	0,3
1–2	11 611	4,2	17 668	0,4
2–5	22 878	8,3	79 450	1,8
5–10	44 089	16,0	336 203	7,5
10–15	39 689	14,4	495 448	11,0
15–20	38 167	13,8	667 085	14,9
20–30	35 448	12,9	844 406	18,8
30–50	24 302	8,8	948 469	21,1
50–100	14 365	5,2	936 797	20,9
Свыше 100	1071	0,4	147 769	3,3

<sup>5</sup> «Latvijas Statistikas Gada graraata 1939», стр. 108

**Таблица 4.** Социальное положение населения, занятого в сельском хозяйстве

Группы населения	Количество	%
Землевладельцы, пользующиеся наемным трудом	91461	8,0
Землевладельцы, обрабатывающие землю с семьей	373870	32,8
Землевладельцы, индивидуально обрабатывающие землю	19 172	1,7
Землевладельцы, члены семьи которых не имеют постоянных заработков	452 351	39,6
Находящиеся на государственной и коммунальной службе	13 050	1,1
Работающее по частному найму	191 887	16,8

ция этих двух крайностей и более равномерное распределение земли могли разрешить проблему рабочей силы в латвийском сельском хозяйстве.

12 декабря 1938 г. был издан закон о введении института экономической рационализации, 5 мая 1939 г. – закон об изыскании и распределении рабочей силы. Для этой цели был создан специальный институт – «Латвийский трудовой центр», однако все эти меры оказались тщетными.

Положение трудящихся в Латвии было крайне тяжелым. В 1932 г. в Латвии, по официальным данным, значительно преуменьшенным, насчитывалось около 40 тыс. безработных. Около 40 % промышленного пролетариата Латвии, а в отдельных городах (Виндава, Слока и др.) 80–90 % было обречено на голодную смерть. Даже буржуазные правящие круги вынуждены были недавно подтвердить, что в одной только Риге насчитывается несколько тысяч безработных.

И без того нищенская зарплата латвийских рабочих из года в год резко сокращалась. Месячный заработок рабочего составлял 44 лата в месяц, работницы – 34 лата. Из-за плохой техники безопасности сильно возросло количество несчастных случаев на предприятиях; число искалеченных и лишившихся трудоспособности все увеличивалось: в 1935 г. оно дошло до 20–25 % всех застрахованных. Наряду с этим расходы на социальное страхование были резко сокращены. Поступление государственных приплат в больничные кассы было прекращено, а задолженность предпринимателей кассам значительно возросла.

Реальная заработная плата квалифицированного рабочего значительно отстала по сравнению с довоенным уровнем. По подсчетам государственного статистического управления, расходы в семье городского рабочего (1936/37 г.) слагались, главным образом, из расходов на питание (больше 45 %) и на квартирную плату (больше 17 %). Эти расходы в связи с дорогово-

визной неуклонно повышались. Так, к июлю 1940 г. они выросли по сравнению с 1934 г. на 26 %. Налоги с 62 млн лат в 1933 г. возросли до 116 млн лат в 1939 г., т. е. почти на 100 %.

\*\*\*

Эстония, как и Латвия и Литва, аграрная страна с животноводческим направлением хозяйства. Площадь, занятая лугами и пастбищами, составляла в 1938 г. 1 747 тыс. га; под паш-

ней же было занято всего 1 100 тыс. га.

До мировой войны Эстония была страной крупного помещичьего землевладения: помещикам принадлежало 60 % всей земли. В результате проведенной в 1919 г. земельной «реформы», большая часть земель досталась так называемым «героям освободительной войны» – генералам, офицерам и, главным образом, кулакам («серым баронам»), которые заняли господствующее положение в сельском хозяйстве Эстонии.

Сущность закона о земельной «реформе», принятого Учредительным собранием 10 октября 1919 г., заключалась в создании прочной опоры для плутократического правительства среди кулачества. Сельская буржуазия горячо отстаивала земельную «реформу». Эстонский буржуазный экономист Пуллеритс так объяснял необходимость ее: «Эстония должна была укрепить свой социальный порядок для того, чтобы быть независимой. С этой целью усиливалась и размножалась новая социальная группа независимых землевладельцев (читай: кулаков. – М. Ш.), поддерживавшая существующий порядок и готовая в случае надобности отстаивать его»<sup>6, 2</sup>.

Всего в Эстонии насчитывалось 140 тыс. крестьянских хозяйств. Более двух третей всей земельной площади принадлежало кулацким хозяйствам. Укрепление кулаков шло за счет непрерывного разорения тысяч середняцких и бедняцких хозяйств. Согласно земельной «реформе» крестьяне должны были государству 68 млн крон. Общая задолженность крестьянских хозяйств банкам и частным лицам составляла 142,4 млн крон. При этом основная сумма долгов приходилась на хозяйства с маленькими наделами. Например, на хутор с наделом от 1 до 5 га приходилось 122,6 кроны долга на 1 га, на хутор от 5 до 15 га – 90,1 кроны, а на хутор

<sup>6</sup> Пуллеритс, Эстония. Таллин, 1937, стр. 71.

свыше 50 га – 40 крон. Эстонское правительство направляло государственные ассигнования в кулацкие хозяйства.

Обнищание трудового крестьянства в Эстонии приняло невиданные масштабы. Тысячи бедняцких хуторов продавались ежегодно с торгов за долги. Газета «Каја», орган «серых баронов», писала: «В страхе перед публичными распродажами люди просто бросают хутора, распродают мертвый и живой инвентарь и перекочевывают в города. Усадьбы до такой степени обременены долгами, что с них уже нечего взять».

Земледельческое население Эстонии в течение последних 10 лет непрерывно уменьшалось. Крестьяне вынуждены были бросать землю и идти в город на заработки. Из года в год увеличивалось число случаев полного и частичного перехода земельной собственности из одних рук в другие. В 1933 г. число проданных земельных участков составляло 1,1 % к общему числу их, в 1934 г. – 1,2 %, в 1935 г. – 1,3 %, в 1936 г. – 1,7 %.

Еще в 1923 г. эстонская буржуазия выдвинула лозунг «данизации» сельского хозяйства. Был разработан десятилетний план, по которому Эстония должна была «не только догнать, но и перегнать» Данию. Правительство приняло ряд мер, были утверждены значительные суммы на их проведение. Однако в ближайшие же годы оказалось, что все эти меры дали незначительные результаты.

Искусственная изоляция от производства и рынков СССР чрезвычайно отразилась на развитии производительных сил Эстонии. Народное хозяйство за годы хозяйничанья реакционной клики пришло в упадок. По мирному договору 1920 г. за Эстонией остались все крупные промышленные предприятия, построенные на ее территории. Предприятия эти оказались лишенными сырья, капиталов и квалифицированной рабочей силы. Но для эстонской буржуазии перспектива стать хозяевами крупной промышленности была слишком заманчива. Начинается строительная горячка в погоне за крупными барышами. Эстонское правительство предоставило в период до 1924 г. новым владельцам предприятий ссуды в размере 20 млн крон, используя для этого часть золотого фонда (15 млн зол. руб., которые Эстония получила по мирному договору 1920 г. от РСФСР). Кроме того, правительство всячески поощряло привлечение иностранного капитала для восстановления промышленности. Около 60 млн крон было вложено за эти годы иностранным капиталом в эстонскую промышленность.

Однако попытки индустриализации были безуспешны. Внутренний рынок оказался слишком узким для того, чтобы поглотить всю местную продукцию, а эстонская промышленность была слишком слабой, чтобы конкурировать с предприятиями передовых капиталистических стран. Нарушение экономических связей с СССР отразилось самым отрицательным образом прежде всего на транзите эстонских портов. Грузооборот Таллина упал с 1,2 млн т в 1912 г. до 0,5 млн т в 1925 г.

Для металлообрабатывающей промышленности потеря русского рынка сыграла решающую роль. Большая часть крупных предприятий была вынуждена почти или совершенно прекратить производство. Русско-Балтийский судостроительный и механический завод, на котором в годы мировой войны работало до 11 тыс. рабочих, Петровская верфь с 1,5 тыс. рабочих, завод «Двигатель» с числом рабочих более 2 тыс., машиностроительный завод Ильмарине (нефтемоторы), Круль (холодильное оборудование) и др.

На текстильных фабриках Эстонии в 1913 г. было занято 19 тыс. рабочих, а в 1940 г. – только 10 тыс. Число рабочих, занятых на крупных предприятиях, сократилось с 44 600 в 1913 г. до 38600 на 1 июня 1940 г. Число же рабочих часов по сравнению с 1913 г. уменьшилось почти в два раза: в 1913 г. – 134 млн рабочих часов, в 1939 г. – 75 млн.<sup>7</sup> Эти цифры показывают, что эстонская промышленность не достигла еще уровня 1913 г. И сейчас лишь едва превышает половину уровня 1913 г. Наряду с сокращением промышленного производства наблюдалось измельчание промышленных предприятий. Эстонская буржуазия, боясь роста пролетариата, взяла курс на аграризацию страны. В Эстонии перед войной было около 70 тыс. промышленных рабочих, из которых 42,2 тыс. было занято на 72 предприятиях, что составляло 600 рабочих в среднем на одно предприятие. В 1938 г. в промышленности Эстонии было занято 52,8 тыс. рабочих. Предприятий с числом рабочих свыше 20 насчитывалось 377, а от 5 до 19 – 984.

Массовый выпуск товаров ширпотреба при резком сокращении выпуска средств производства повлек за собой одностороннее развитие эстонской промышленности. Число рабочих на металлургических предприятиях сократилось с 17 тыс. в 1913 г. до 5,5 тыс. в 1940 г.; в то же время число рабочих предприятий пищевой промышленности возросло с 670 до 3000.

<sup>7</sup> Отчет о работах Государственной думы Эстонии 21–23 июля 1940 г.

В буржуазной Эстонии привольно жилось только заводчикам, банкирам и крупным земельным собственникам. Плутократическая шайка, стоявшая у власти, щедро раздавала из государственной казны огромные ссуды крупным предприятиям. Яркую картину разворовывания народных средств показывают следующие данные. Балтийская бумагопрядильная фабрика с основным капиталом в 4 800 тыс. крон получила государственную ссуду в 2 400 тыс. крон; «Тарту Панк» (Тартуский банк) на 1 млн. крон основного капитала получил 3 500 тыс. крон ссуды; предприятия «Пухк и сыновья» – на 1 млн крон получили 1500 тыс. крон; акционерное общество «Унион» – на 800 тыс. крон получило 1400 тыс. крон; Центральный земельный банк «Пыллуместе Кескпанк» – на 325 тыс. крон 1 100 тыс. крон; Центральный торговый союз «Эстония» – на 95 тыс. крон 402 тыс. крон и т. д.

Таким образом крупные предприятия работали на государственном капитале. Огромные прибыли текли в карманы Пухков, Юримаа, Пятсов – финансовой олигархии, захватившей командные высоты в эстонском народном хозяйстве.

Зависимость эстонского народного хозяйства от иностранного капитала все увеличивалась. В розничной торговле иностранные инвестиции составляли 18,2 млн крон (40,1 %). В оптовой торговле доля иностранного капитала еще больше – 31,6 млн крон (60,8 %). Внешний долг Эстонии к концу 1938 г. составлял 146 млн крон. Основными кредиторами Эстонии были США – 61,4 млн крон, Англия – около 20 млн крон. Кроме того, Эстония была должна 25,1 млн крон по международному займу, предоставленному ей в 1927 г. по гарантиям Лиги Наций; 357,9 тыс. крон должна Швеции и свыше 7 млн крон – шведскому спичечному тресту. В основных отраслях эстонской промышленности преобладал английский капитал.

Такое же положение наблюдалось и в Литве. Промышленность Литвы была слабо развита и носила по преимуществу кустарный характер. По официальным данным, на 31 июля 1938 г. во всей стране (включая Клайпеду) насчитывалось всего лишь 1 441 предприятие. Общее число занятых в промышленности рабочих и служащих составляло 40 818. Предприятий с числом занятых свыше 50 человек насчитывалось на 1 апреля 1939 г. всего 108. На крупных предприятиях Литвы к этому времени было занято 18 тыс. рабочих и служащих. Основные отрасли литовской промышленности – пищевая, бумажная, текстильная и деревообделочная. В литовском экспорте

промышленная продукция составляла ничтожную долю – около 2 %; экспортировались почти исключительно сельскохозяйственные продукты.

Сельское хозяйство Литвы, в отличие от Латвии и Эстонии, имеет по преимуществу зерновое направление. По уровню своего развития оно уступает другим прибалтийским странам. До сих пор в Литве еще существуют трехпольная и двухпольная системы севооборота, можно встретить соху. Искусственные удобрения применялись только в помещичьих и кулацких хозяйствах. Более миллиона гектаров земель, пригодных к обработке, заброшены: мелиоративные работы требуют крупных затрат. За годы существования буржуазной Литвы на мелиорацию было израсходовано лишь около 30 тыс. лит, собранных самими крестьянами.

В результате кулацкой земельной «реформы», проведенной в Литве в 1919 г., лучшую и значительную часть земель захватили кулаки и крупные земельные собственники. 140 598 хозяйств (от 0,2 до 10 га), составлявшие 49,05 % всех хозяйств, владели земельной площадью в 700 536 га, или 16,89 % всей земельной площади страны, а 27 475 хозяйств (от 30 га и выше), составлявших 9,32 % всех хозяйств, захватили 2 185 242 га – больше половины всей земли. Если взять данные по крупным и мелким хозяйствам, они будут еще более разительными. 70 тыс. мелких хозяйств (от 0,2 до 5 га) владели 132,5 тыс. га, а 624 крупных хозяйства – 143,5 тыс. га. Столыпинская политика создания «крепкого мужичка» нашла в буржуазной Литве особенно рьяных приверженцев. Стремясь к упрочению кулацких хозяйств, сметоновское правительство выделило на хутора (по данным 1938 г.) крестьянское население 5 584 деревень, создав таким путем 174 516 отдельных хуторов. Бедняцкие хозяйства разорялись, увеличивалось число батраков. В 1935 г. в Литве было продано с молотка 2 014 хозяйств; площадь каждого из них не превышала 2 га. За время существования буржуазной Литвы было продано с торгов за долги 25 тыс. крестьянских хозяйств.

Бедственное положение литовской деревни достаточно ярко описал бывший президент Литовской Республики доктор Гринюс в статье, опубликованной в 1938 г. в календаре общества охраны материнства и младенчества «Капля молока». В этой статье Гринюс приводит результаты обследования условий работы и жизни литовских крестьянок: «Деревенские избы тесные. Одна кровать приходится на двух и более человек. Избы не проветриваются. 12 % крестьян-

ских изб освещаются керосиновыми лампами без стекла, 1 % – лучиной, 29 % изб имеют глиняные полы, много изб имеют земляные полы. 45 % изб имеют неоклеенные и непобеленные стены. Паразиты имеются в 95 семьях из 150. Деревянные башмаки носят 76 % крестьян, ботинки – 2 %. 19% женщин совершенно не употребляют мыла. Летом крестьянские женщины работают по 16 часов в сутки, зимой – по 12 часов. Мясо ежедневно едят 2 %, 4 раза в неделю – 22 %, реже – 37 %. Остальные не едят мяса. 83 % женщин не получают медицинской помощи во время беременности и родов. 19 % детей умирают, не достигнув одного года».

Особенно тяжелым было положение батраков, рабочий день которых длился 14–16 часов. Заработная плата сельскохозяйственных рабочих была на 30–40 % ниже, чем в городе. Литовские рабочие подвергались жестокой эксплуатации. Рабочий день, как правило, продолжался 12–14 часов. Заработная плата была нищенская. Рабочие жили в трущобах. На предприятиях велись «черные книги», в которые заносились имена рабочих, осмелившихся при увольнении требовать компенсации. Внесенных в «черную книгу» больше никуда на работу не принимали. Во всей Литве насчитывалось 8 тыс. безработных. В Паневежисе около 1 000 безработных остались без квартир, так как их жалкие жилища были разрушены. Профсоюзы были запрещены. Члены Палаты труда назначались охранкой.

В буржуазной Литве хорошо жилось только эксплуататорам, капиталистам, банкирам и помещикам. Так, например, акционерное общество текстильных фабрик «Дробе» получило в 1939 г. 700 тыс. лит прибыли, или 40 % к основному капиталу; владелец фабрики Варпас – 103 тыс. лит прибыли, или 30 % к основному капиталу; хозяин фабрики Ватас – 259 тыс. лит прибыли, или 33 % к основному капиталу.

Возглавлявший всю кредитную систему Литвы Литовский банк, созданный на государственные средства, действовал как частное акционерное общество, отчего страдало народное хозяйство страны. Выдавая ссуды по низким процентным ставкам (на 3 % ниже обычного), Литовский банк финансировал только крупнейшие финансовые, промышленные и торговые круги, которые так или иначе были связаны со сметоновской кликой.

На государственные деньги, якобы для помощи крестьянству был организован Земельный банк. На самом деле он верой и правдой служил только крупным помещикам, приближенным

Сметоны или друзьям сметоновского министра финансов. В числе их мы встречаем самого министра финансов Тубялиса, получившего ссуду в 401 тыс. лит, князя Константина Радзивилла, получившего безвозвратную ссуду в 180 тыс. лит, неизвестного усмирителя крестьян в Жемайтии генерала Плехавичюса – 160 тыс. лит и др. Вся эта «клиентура» не платила ни долгов банку, ни налогов государству. Покровительство Сметоны спасало их от всяких «осложнений». В то же время за малейшее опоздание платежа Земельный банк ежегодно продавал с молотка тысячи мелких крестьянских хозяйств.

Из частных банков главную роль играл Укиобанк, прозванный в народе «банк-паук». Укиобанк принадлежал ксендзу Вайлокайтису. Вся клерикальная реакция поддерживала этот хищнический банк, взимавший ростовщические проценты и захвативший в свои руки многие промышленные предприятия. Укиобанку принадлежали завод «Металлас» стоимостью в 12 500 тыс. лит, целая сеть технических заводов стоимостью в 11 млн лит и недвижимость на сумму 6 млн лит; кроме городской недвижимости банку принадлежали и пять имений стоимостью в 170 тыс. лит. На всех предприятиях банка царил ужасающая эксплуатация.

По американскому образцу был организован крупный капиталистический банк – Кредитный банк, принадлежащий фабриканту Восилюсу и помещику Смильгевичюсу. Всякими жульническими махинациями банк присвоил себе крупные суммы, присланные в Литву литовцами, живущими в Америке, для восстановления разрушенного хозяйства. Кредитный банк кредитовал группу промышленных предприятий, в которых участвовал и Восилюс, бывший одновременно председателем акционерного общества «Немунас» и Кредитного общества. Кредитный банк финансировал все винокурные заводы Литвы. Большие ссуды получал в этом банке последний сметоновский премьер-министр Меркис со своей женой. Дирекция Кредитного банка своими спекуляциями довела банк почти до краха.

\*\*\*

Так насильственный отрыв Прибалтийских стран от Советского Союза и антинародная внутренняя и внешняя политика правящих кругов буржуазии Прибалтийских стран привели народное хозяйство Латвии, Эстонии и Литвы к деградации, а народные массы этих стран – к небывалому обнищанию. Чтобы сохранить господствующее положение в стране, плутокра-

тические клики проводили кровавый террор против организаций рабочего класса – коммунистических партий Латвии, Литвы и Эстонии и профессиональных организаций. Тюрьмы и концентрационные лагеря Латвии, Литвы и Эстонии были переполнены революционными рабочими, крестьянами, интеллигентами.

Свергнув ненавистные буржуазные правительства, народные массы Прибалтийских стран с огромным энтузиазмом восстанавливают разрушенное хозяйство, залечивают раны, нанесенные Латвии, Литве и Эстонии преступной антинародной политикой стоявших ранее у власти реакционных клик. На национализированных предприятиях разворачивается социалистическое соревнование. Латвийские, эстонские и литовские рабочие, зная, что теперь они работают не на капиталистов, а на себя, борются за укрепление трудовой дисциплины, за повышение производительности труда. На предприятиях столицы Литовской ССР Каунас широко развернулось соревнование в честь VII сессии Верховного Совета СССР.

Рабочие механического цеха завода «Металлас» в ответ на доклад тов. Молотова на VII сессии Верховного Совета СССР включились в социалистическое соревнование, в результате которого производительность труда заметно повысилась. Рабочие и работницы машинного отделения табачной фабрики «Зефир» повысили производительность труда на 30 %. Рабочие завода «Рингува» после национализации предприятия повысили производительность труда на 70 %, а в некоторых цехах – на 100 %. Коллектив завода обратился ко всем рабочим Литовской ССР с призывом ответить на решения VII сессии Верховного Совета Союза ССР увеличением производительности труда и улучшением качества продукции.

Производственный подъем происходит и в Латвийской и Эстонской советских республиках. «Анкетные данные, собранные министерством хозяйства и составленные самими промышленниками, – заявил на заседании Эстонской Государственной думы тов. О. Сепре, – показывают, что у нас можно свободно, не инвестируя ни одного сента, увеличить выпуск промышленной продукции на 60–70 млн крон, что составляет более 50 % всей продукции. У нас имеется сейчас достаточно средств производства, чтобы поднять более чем на 50 % продукцию эстонской промышленности».

Новые союзные республики стали на путь развития своих производительных сил. В одной

только Латвии и Эстонии запасы торфа равны  $4\frac{1}{2}$  млрд т. В новых трех союзных республиках леса занимают площадь в 3 728 тыс. га. Эстония богата горючими сланцами, запасы которых достигают 5–6 млрд т. Эстонские горючие сланцы – самые богатые по количеству содержащейся в них нефти. В одном только 1939 г. на эстонских сланцеперегонных заводах, по данным германского журнала «Виртшафтдинст», № 26 от 28 июня 1940 г., было добыто 180,1 тыс. т масла и 22,6 тыс. т бензина.

Разработка природных богатств укрепит хозяйство этих республик, создаст условия для процветания промышленности. Блестящие перспективы открываются перед сельским хозяйством Латвии, Литвы и Эстонии. Перед молодыми советскими республиками стоит важнейшая задача – наделить безземельных и малоземельных крестьян землей, поднять животноводство, улучшить положение трудового крестьянства.

Выражая чувства свободных народов Прибалтийских стран, депутат Латвийского сейма тов. Вилис Лацис заявил: «Нашу страну в целом и каждого гражданина в отдельности ожидает подлинное благополучие – благополучие, строителями которого будем мы сами и основой которого будет наша работа. Каждый деятельный шаг, который мы теперь сделаем, каждая капля пота, которую мы будем проливать, все это будет делаться ради нашей собственной пользы. Эксплуататоры и притеснители уже не будут извлекать пользы из нашей работы. Плоды труда нашего народа будут принадлежать нам самим – нашему народу и нашей великой Советской стране».

Великий советский народ поможет молодым союзным республикам выйти на широкую дорогу социализма. Вхождение Латвии, Литвы и Эстонии в Советский Союз обеспечит им быстрый хозяйственный подъем и всесторонний расцвет национальной культуры; «вхождением в Советский Союз их силы будут во много раз умножены, их безопасность будет укреплена, и вместе с тем еще больше вырастет мощь великого Советского Союза» (Молотов).

# Советская Бессарабия и Советская Буковина<sup>1</sup>

А. Одуд

Над Бессарабией и Северной Буковиной, в течение 22 лет находившимися под кровавым гнетом румынских оккупантов, с 28 июня 1940 г. развевается красное знамя Страны Советов. Наши единокровные братья навсегда избавлены от террора, бесправия, угнетения, нищеты и голода. Восстановлена справедливость, подло погрязшая в 1918 г. румынскими помещиками и капиталистами.

28 июня 1940 г. между Советским Союзом и Румынией было достигнуто соглашение по вопросу о возврате Советскому Союзу Бессарабии и передаче Северной Буковины. Мирное разрешение советско-румынского конфликта было встречено советским народом с большой радостью и гордостью за свою могучую родину, за блестящую победу внешней политики правительства Советского Союза. Своей твердой и мудрой политикой Советское правительство добилось возвращения Советскому Союзу Бессарабии и передачи части Северной Буковины.

Захват Бессарабии боярской Румынией в 1918 г. – акт насилия и вопиющего произвола, который никогда не признавался Советским Союзом, – был совершен при непосредственном участии англо-французских империалистов и российского контрреволюционного воронья. Еще в период первой империалистической войны Англия и Франция, втягивая Румынию в войну на своей стороне, предложили ей Бессарабию в виде компенсации за участие в войне. Это было тогда, когда союзником Франции и Англии являлась Россия. В марте 1918 г. по договору с Советской Россией Румыния обещала вывести свои войска из Бессарабии. Но румынская военщина нагло нарушила свои обязательства.

Румыния надрывалась от крика на весь мир о «свободном присоединении» Бессарабии. Но разгул необузданного политического террора привел к тому, что уже через несколько месяцев в Бессарабии поднялась широкая волна крестьянских восстаний против румынских оккупантов. Восстания эти, охватившие ряд уездов, красноречиво говорили о цене этого «свободного присоединения». Упорная борьба широких трудящихся масс Бессарабии за освобождение от наглых захватчиков продолжалась в течение всего периода оккупации и стоила многих жертв бессарабскому народу. Одно восстание вспыхивало за другим. К 1924 г. их насчитывалось 153. Крупнейшими вооруженными восстаниями крестьян были Хотинское – в 1919 г. и Татарбунарское – в 1924 г. Во время Хотинского восстания румынские палачи убили свыше 11 тыс. человек, тысячи были брошены в тюрьмы, 50 тыс. человек бежали в Советскую страну; многие села были сровнены с землей.

За годы кровавого режима румынских оккупантов десятки тысяч героических сынов бессарабского народа были замучены румынской охранкой. Только за первые 10 лет румынской оккупации сигуранцей и оккупационными войсками без суда и по приговорам военных судов было убито 30 тыс. человек.

Оккупационный режим вызвал массовое бегство населения из Бессарабии в СССР, страны Западной Европы и Америку. Уже за первые десять лет оккупации не менее 300 тыс. человек покинули Бессарабию. Массовая эмиграция не прекращалась и в последующие годы. Все национальные меньшинства Бессарабии испытывали тяжелый гнет со стороны румынской военщины и буржуазии, но русские и украинцы находились в исключительно бедственном положении, так как испытывали на себе тройной гнет: политического террора, административного произвола и налоговой тяжести. Существовавшие в 1921 г. 200 украинских и 120 русских школ были закрыты. Обращаться в государственные учреждения можно было только на румынском языке. Государственные должности предоставлялись только румынам.

<sup>1</sup> Редакция журнала «Новая экономика» публикует текст статьи по оригиналу: А. Одуд. Советская Бессарабия и Советская Буковина // Проблемы экономики. – 1940. – № 9. – С. 143–150.

Беспросветно тяжелым было положение рабочих Бессарабии. Как правило, продолжительность рабочего дня была не меньше 12 часов, а на ряде предприятий – даже 13–14 часов, при средней заработной плате 20–25 руб. в месяц (на советские деньги).

Совершенно нечеловеческими были условия существования крестьян. Румынские бояре и военщина, сразу же после оккупации Бессарабии восстановившие власть помещиков и жандармского кнута, отняли землю у крестьян и передали ее в руки помещиков и кулаков-переселенцев. Беспощадная эксплуатация крестьянства со стороны бояр и помещиков привела сельское хозяйство к упадку, а крестьян – к полному обнищанию. Достаточно указать, что долговые обязательства трудового крестьянства достигали не менее половины стоимости всей производимой ими сельскохозяйственной продукции. Ужасающее положение обнищавшего крестьянства вынуждена была признать даже румынская официальная экономическая газета «Аргус» (17 февраля 1940 г.). «На тысячу лошадей, – сообщается в ней, – нельзя найти 40–50 хороших. В Бессарабии имеются деревни, насчитывающие 1–2 пары здоровых быков, все же остальные – одни скелеты, не годные ни для тяги, ни для убоя».

На бедняцкие и середняцкие хозяйства, составлявшие 95 % всех хозяйств Бессарабии, приходилось всего 60 % земельной площади, тогда как 0,3 % помещичьих хозяйств владели четвертой частью всей земли. Четверть сельского населения Бессарабии – 500 тыс. человек – была вовсе лишена земли. Вода и мамалыга были основной пищей крестьян, вследствие чего среди населения было широко распространено массовое заболевание пеллагрой.

Положение крестьянства с каждым годом ухудшалось. Падение цен на сельскохозяйственные продукты (на 80 % в 1929/30 г.), огромная задолженность крестьян ростовщикам и банковскому капиталу, непосильные налоги, тяготы, связанные с военизацией Румынии, готовившейся к войне с Советским Союзом, – все это вело к полному обнищанию крестьянства и к общему упадку хозяйства страны. По данным произведенного в 8 уездах Бессарабии выборочного обследования, долги 1 128 крестьянских хозяйств составляли 17 869 тыс. лей (661 153 руб.). При этом проценты, которые платили эти хозяйства, доходили до 5 092 тыс. лей, т. е. почти до трети их долга.

Дикий произвол и колониальный гнет румынских захватчиков были причиной вырожде-

ния бессарабского народа. Достаточно указать, что даже по официальным данным в результате нищеты из 94 699 новорожденных в среднем за год умирало 59 131. Массовые заболевания туберкулезом, трахомой и малярией стали обычным явлением.

Но ни жестокий террор, ни угнетения со стороны румынских оккупантов не могли заставить трудящихся Бессарабии прекратить борьбу за изгнание оккупантов из Бессарабии. В связи с Татарбунарским восстанием Анри Барбюс писал: «Путем жульнического приема, главными элементами которого явились предательство и трусость, Бессарабию отторгли от России, ставшей Советским Союзом. Румынские власти истязали и обирали крестьян. И в то же время тут же по соседству была их настоящая родина: Молдавская Советская Республика и Советская Украина. Освобожденные от ига капитализма и империализма, эти страны приобрели в глазах угнетенного бессарабского крестьянства ослепительный ореол. Среди крестьян происходили местные волнения. Близость свободы и подлинного правосудия побуждала многих из них восставать против палачей. В этом находили для себя вполне логический человеческий выход из положения доведенные до отчаяния рабы, стремившиеся улучшить свою участь и соединиться со своей истинной родиной».

\*\*\*

Захват крестьянских земель румынскими помещиками и военщиной, восстановление власти помещиков, капиталистов и военщины, неслыханный террор, начавшийся с первого дня оккупации Бессарабии и, наконец, разрыв экономических связей с Россией вызвали резкий упадок хозяйства Бессарабии. С каждым годом румынской оккупации экономическое состояние Бессарабии и положение трудящихся все ухудшались. Даже продажная румынская пресса и буржуазные ученые вынуждены были это признать. Так, румынский профессор Г. А. Штырбу, проанализировавший экономическое положение села Юрчень и других, пришел к следующему выводу: «Ни одна из отраслей экономической деятельности в селе не имеет будущего. Леса вырублены, земля истощена. Такое же положение и в остальных селах Бессарабии». Бессарабия, по его выводу, неизбежно скоро превратится в огромную Сахару.

До оккупации Румынией Бессарабия была богатейшей сельскохозяйственной страной. Из Бессарабии вывозились для экспорта и на внутренние

рынки России хлеб, фрукты, виноград, орехи, скот, кожи, шерсть, вино, табак. Благодаря теснейшим экономическим связям с Россией Бессарабия получала из Московского промышленного центра мануфактуру, из Донбасса – уголь, из Баку – нефть, с Юга и из Центра – металл, машины и т. д.

Насильственный разрыв экономических связей с рынками России, потеря такого порта, как Одесса, через которую шел экспорт продуктов сельского хозяйства на мировые рынки, восстановление помещичьего землевладения, вся система национального и колониального гнета Бессарабии, проводившегося Румынией, привели сельское хозяйство и промышленность к глубочайшему кризису и обрекли население на неслыханные страдания.

Отсутствие вывоза и связанные с этим низкие цены на вино не окупали не только труд крестьянина, но даже акциз, наложенный на него властями. Вследствие этого садоводство, виноградарство и виноделие – старейшие и крупнейшие отрасли сельского хозяйства – пришли в сильный упадок.

Бессарабия производила 1,64 млн т хлеба в год. За годы румынской оккупации урожайность сильно снизилась, что отразилось на валовом сборе зерновых культур. Так, за период 1921–1925 гг. сборы зерновых хлебов по сравнению с 1901–1911 гг. снизились: кукурузы – с 6,5 млн. квинталов до 5,6 с 1 га, ячменя – с 4,3 до 3,8, пшеницы – с 5,8 до 4,6, ржи – с 1,7 до 0,7.

Глубоким кризисом было затронуто также табаководство, наиболее развитая в Бессарабии техническая культура. До оккупации много табачного сырья вывозилось из Бессарабии на табачные фабрики юга России. После же оккупации табаководство было сосредоточено в руках румынской государственной табачной монополии «Режия». В интересах румынских плантаторов эта табачная монополия вывела из строя все крестьянское табаководство Бессарабии.

Данные о поголовье скота Бессарабии говорят о сильном сокращении уже в первое десятилетие румынской оккупации поголовья лошадей (с 504 тыс. в 1918 г. до 288 тыс. в 1928г.), рогатого скота (с 725 тыс. до 452 тыс.) и свиней (с 508 тыс. до 279 тыс.).

Промышленность Бессарабии тоже стала деградировать. Так, предприятия пищевой промышленности – мукомольной, маслобойной, винодельческой – работали в последние годы на 20 – 30 % своей мощности. Даже промышленность строительных материалов, несмотря на

огромные залежи их, была доведена до полного упадка. За все время своего пребывания в Бессарабии румынские оккупанты не занимались стройкой ни промышленных предприятий, ни жилых домов, ни дорог. Единственное строительство, осуществлявшееся на протяжении 22 лет, – это создание укрепленных пунктов и линий, которые должны были стать опорными базами в подготавливаемой войне с Советским Союзом.

\*\*\*

Страшные годы дикого произвола и колониального гнета кончились навсегда. Перед освобожденными народами Бессарабии и Северной Буковины открылись широчайшие возможности экономического развития, культурной и радостной жизни.

Почвенно-климатические условия Бессарабии исключительно благоприятны для разностороннего развития сельского хозяйства, особенно для садоводства и виноградарства. В частности, для садоводства исключительно благоприятны условия вдоль берегов Днестра и в Северной Бессарабии, для виноградарства – центральные и южные районы Бессарабии. Бессарабские фрукты – орехи, сливы, яблоки, груши, абрикосы, персики, виноград – вывозились в свежем и сушеном виде тысячами вагонов. По площади виноградников Бессарабия когда-то занимала первое место в России. Помимо большого потребления виноградного вина на месте, миллионы ведер вин вывозились на рынки России. Следующие данные о земельных угодьях Бессарабии наряду с благоприятной почвенно-климатической характеристикой ее подтверждают наличие огромных возможностей развития сельского хозяйства. Всего в Бессарабии 4 442 тыс. га земли, из которых под пашней было 2 878 тыс. га (65 %), под лугами и пастбищами – 442 тыс. га (10 %), под виноградниками и садами – 159 тыс. га (3,6 %), под лесом – 234 тыс. га (свыше 5 %), неудобных и неиспользованных земель – 729 тыс. га (16 %).

Важнейшие зерновые культуры здесь: кукуруза – 764 тыс. га (1925 г.), пшеница – 781 тыс. га (1925 г.). Технические культуры представлены подсолнухом (132 тыс. га), табаком (3,5 тыс. га), соей (45 тыс. га), сахарной свеклой (13 тыс. га).

Наиболее развитой отраслью промышленности является пищевая, работающая на местном сырье: мукомольная, маслобойная, винокурная, спиртовая, пивоваренная, табачная, сахарная, консервная, винодельческая. В настоящее время по всей Бессарабии учтено более

2 тыс. предприятий, в том числе много кустарных. Среди них несколько десятков маслобойных заводов, 400 хлебопекарен, булочных и кондитерских, 2 макаронные фабрики, 17 мыловаренных заводов, 73 коммерческие мельницы, 12 водочных заводов, 3 консервных завода. К более крупным предприятиям следует отнести 20 спиртовых заводов, 5 сахарных, большую табачную фабрику (в Кишиневе). Сахарный завод в Бельцах в сутки перерабатывает 5 тыс. ц сахарной свеклы, Жучковский – до 20 тыс. ц. Табачная фабрика в Кишиневе оборудована 10 гильзовыми, 8 сигаретными и 10 папиросонабивочными машинами. Ее продукция – папиросы, сигареты, табак. Есть ряд пивоваренных заводов.

Несмотря на изобилие плодов и овощей, плодоовощная промышленность представлена одним повидловарочным заводом и несколькими кустарными предприятиями по сушке плодов. В Тузлах (район Аккермана) имеются промыслы лиманной соли. В 1939 г. здесь было добыто всего 2 тыс. т соли (против 10 тыс. т в 1913 г.), хотя запасы ее в южных озерах и лиманах огромны.

Кожевенная и текстильная промышленность развиты слабо. Несколько небольших предприятий этого типа имеются в Кишиневе, Измаиле, Аккермане и Бендерах. На 11 предприятиях суконной промышленности было изготовлено всего 43 тыс. м шерстяных и суконных тканей при производственной мощности свыше 100 тыс. м.

В Кишиневе, промышленном центре Бессарабии, имеется небольшой чугунолитейный завод, мастерские мельничного оборудования и производство кож; есть также нефтеперегонный завод, который вот уже два года бездействует. В Аккермане находится небольшая судоремонтная верфь. Незначительная металлическая промышленность имеется в Бельцах и Тарутине.

Горные богатства Бессарабии очень слабо изучены. В Хотинском уезде (Северная Бессарабия) и по берегам Днестра имеются залежи высококачественных фосфоритов и гипса, в Измаильском уезде (Южная Бессарабия) – бурого угля, в районах Черного моря – соли.

\*\*\*

После освобождения Бессарабии от румынской оккупации и воссоединения ее с Советским Союзом молдавское население в составе СССР значительно увеличилось – оно составляет около 2 млн. человек. Исходя из этого, Совет народных комиссаров Молдавской АССР и молдавский обком КП(б)У внесли в СНК СССР и ЦК ВКП(б)

предложение о воссоединении молдавского населения Бессарабии и Молдавской АССР и об образовании Союзной Молдавской Советской Социалистической Республики. СНК СССР и ЦК ВКП(б) поддержали просьбу молдавских организаций и решили войти в Верховный Совет СССР с соответственным предложением. На 7 сессии Верховного Совета СССР, 2 августа 1940 г., был принят закон об образовании Союзной Молдавской Советской Социалистической Республики в составе г. Кишинева и Кишиневского, Кагульского, Оргеевского, Бельцкого, Бендерского и Сорокинского уездов. По этому закону Измаильский, Аккерманский и Хотинский уезды, в которых преобладает украинско-русское население, включены в состав УССР. По этому же закону г. Тирасполь и Григориопольский, Дубоссарский, Каменский, Рыбницкий, Слободзейский и Тираспольский районы Молдавской АССР с преобладающим молдавским населением вошли в Молдавскую Республику.

Новая Союзная Молдавская Советская Социалистическая Республика занимает территорию около 35 тыс. кв. км с населением в 2,2 млн человек, из которых 70 % – молдаване. В состав ее вошли, с одной стороны, основная, центральная часть Бессарабии – нищий и обескровленный край, бывший 22 года под тяжким игом румынских бояр; с другой – районы Молдавской АССР, превратившейся за годы Советской власти под руководством коммунистической партии в цветущую республику.

За годы сталинских пятилеток в Советской Молдавии было создано 235 различных крупных промышленных предприятий, дающих ежегодно на 80 млн руб. продукции. Создана крупная пищевая индустрия (построены 3 больших консервных завода, 8 винодельческих, повидловарочный и др.), деревообрабатывающая, кожевенная, швейная, ковровая и др., работают 52 электростанции. Коллективизированное сельское хозяйство обслуживается 27 МТС, снабженными новейшими машинами, тракторами, комбайнами, сложными молотилками, автомобилями и пр. Земля навечно закреплена за колхозами. До революции поля Молдавии давали 5–6 ц зерна с га; теперь тот же га дает 13–15 ц зерна, т. е. урожайность повысилась в 2½ раза. В дореволюционной Молдавии процент неграмотных был очень высок – 91. Молдавская АССР в последние годы стала страной почти сплошной грамотности. За годы Советской власти здесь созданы сотни школ и высшие учебные заведения, национальный театр, клубы, кинотеатры,

больницы, родильные дома, детские ясли. Такова ленинско-сталинская национальная политика в действии.

Создание Союзной Молдавской ССР является фактором огромной исторической важности и торжеством мудрой ленинско-сталинской национальной политики Советского Союза. Молдавское население Бессарабии, насильственно оторванное 22 года назад от своих заднестровских братьев, образовавших Советскую Молдавию и достигших замечательных хозяйственно-культурных успехов, законом Президиума Верховного Совета СССР от 2 августа 1940 г. снова воссоединено с ними. Молдавский народ истерзанной Бессарабии, еще вчера стонавший под игом румынских бояр и жандармов, сегодня в лице Союзной Советской Молдавии нашел подлинную родину-мать. Сбылись лучшие мечты одного из благороднейших сынов молдавского народа, Григория Котовского, о том, что придет время и молдавский народ освободится от боярской неволи. Пройдет немного времени, и население остальных районов Бессарабии в объединенной Молдавской ССР залечит свои раны, улучшит свое материальное положение. При поддержке своей великой родины оно будет развивать советскими темпами производительные силы страны, создавать новую, национальную по форме и социалистическую по содержанию, культуру и вместе со всеми народами СССР победоносно двигаться вперед – к коммунизму.

\*\*\*

Советская Буковина площадью в 6 тыс. кв. км с населением около 500 тыс. человек представляет собой северную часть Буковинской области; до 1918 г. она входила в состав Австро-Венгерской империи, распавшейся в результате революции 1918 г. Население северной части Буковины в громадном большинстве связано с Советской Украиной как общностью исторической судьбы, так и общностью языка и национального состава, т. е. является украинским (гуцулы – это украинцы, живущие в горах).

По своему быту и языку гуцулы ничем не отличаются от украинцев Подолии и Вольни. После распада Австро-Венгерской империи крестьяне и рабочие Буковины немедленно потребовали присоединения к Советской Украине. За несколько дней до оккупации Румынией Буковины – 3 ноября 1918 г. – рабочие и крестьяне, съехавшиеся со всей Буковины на многолюдный митинг в Черновицах, потребовали присоединения к Украине. Захват Буковины, в том числе и

северной ее части, румынскими помещиками и военщиной был санкционирован Севрской конференцией в августе 1920 г.

Основа народного хозяйства Буковины – сельское хозяйство и лесные промыслы, в которых занято 73 % населения.

Незначительная по размерам промышленность сводится преимущественно к переработке сельскохозяйственного и лесопромышленного сырья. Первое место здесь занимают лесозаготовки и деревообработка (лесопиление, производство мебели), второе – пищевкусовая промышленность (винокуренная, пивоваренная, мукомольная, сахарная). Развито производство керамических и стекольных изделий. Чугунолитейное производство и сельскохозяйственное машиностроение сосредоточены в г. Черновицах. Северо-восточная часть Буковины – основной сельскохозяйственный район ее; почва здесь богата плодородным черноземом. Главными зерновыми культурами являются кукуруза, овес, ячмень и пшеница. Видное место занимают картофель и сахарная свекла; развито огородничество и садоводство (яблоки, груши, сливы, вишни, абрикосы). Животноводство развито как в горной части (молочное, овцеводство), так и на равнине (мясо-молочное, свиноводство). Гуцулы, живущие в горах, занимаются главным образом животноводством и лесными промыслами. Горные богатства Северной Буковины исследованы слабо и почти не разрабатываются. В предгорьях Карпат имеются нефть и залежи соли, обнаружено наличие железных, марганцевых и медных руд.

Равнинная часть северной Буковины пересекается железнодорожной линией Львов–Черновицы, продолжающейся далее на Бухарест (Румыния). Главный промышленный и культурный центр Буковины – Черновицы – расположен на реке Прут; в нем около 110 тыс. населения (1938 г.). Наиболее крупными предприятиями города являются резиновый комбинат, заводы чугунолитейный, сельскохозяйственного машиностроения, пивоваренный и сахарный, трикотажная и текстильная фабрики, два завода растительного масла, мукомольные мельницы. В городе имеется университет и ряд средних учебных заведений.

Со времени оккупации Буковины Румынией положение всего местного населения и особенно крестьянства резко ухудшилось.

За 22 года господства румынских оккупантов в Северной Буковине край был доведен до крайнего истощения. 67 % крестьянских хозяйств

(бедняки и середняки) владели всего 18 % земли. Вся остальная, лучшая земля принадлежала помещикам и кулакам. В Черновицком и Сторожинецком уездах 80 353 из 193 727 крестьянских хозяйств имели около 1 десятины каждое, а румынский помещик Василько владел 26 637 га леса и 6 лесопильными заводами, помещик Маврокордато – 4 450 га леса и 458 га пахотной земли. В селе Комаровцы 785 крестьянских хозяйств имели только 357 га земли, а 4 помещика этого села – 4 061 га земли. Как и в Бессарабии, помещики сидели на шее крестьян Буковины, выжимая из них все соки. В итоге проведенной в 1921 г. земельной «реформы» украинское крестьянство сгонялось с земель, а земли его отдавались румынским жандармам и «благонадежным» колонистам из Румынии.

Захватив Буковину, румынская военщина ввела здесь безудержный политический террор. Автономия области была уничтожена, сейм разогнан, волостные старшины назначались. Исключительно тяжелым было положение рабочих. Например, на трикотажной фабрике Триноко (Черновицы) рабочий день длился 12–13, а на колбасных заводах и пекарнях – по 18 часов, причем самые квалифицированные рабочие получали 350 лей в месяц. В то же время квартира (комната с кухней) обходилась рабочему от 150 до 200 лей в месяц.

Экономический гнет населения усугублялся жестоким национальным гнетом. Все школы и просветительные общества были закрыты. Украинцам запрещалось говорить и учиться на

родном языке. Повсюду были плакаты: говорите только по-румынски. Черновицкий университет был превращен в очаг мракобесия и центр подготовки колонизаторов Буковины: из 2 тыс. студентов 795 готовились стать служителями религиозных культов. За неоднократные выступления против румынских оккупантов трудящиеся Буковины подвергались жестокому преследованиям. Буковинские украинцы, как и народы, населяющие Бессарабию, прекрасно знают, что освобождением от ига бояр и капиталистов они обязаны могучей советской державе.

После освобождения Северной Буковины от румынского ига перед трудящимися Буковины открылись необъятные перспективы зажиточной, культурной и свободной жизни. Сбылась их заветная мечта. Законом, принятым 7 сессией Верховного Совета СССР 2 августа 1940 г., Северная Буковина включена в состав УССР и буковинское украинское население воссоединилось навсегда со своими единокровными братьями-украинцами. Из Северной Буковины и Хотинского уезда Бессарабии, где большинство населения составляют украинцы, образована новая Черновицкая область с центром в г. Черновицах. Эта область занимает около 6,8 тыс. кв. км; население ее превышает 800 тыс. человек. Область богата ценным лесом и плодородными почвами.

Залечив раны, нанесенные румынскими оккупантами, Черновицкая область превратится в цветущий район.

## Возвращаясь к главному вопросу

Рецензия на монографию Г.И. Черкасова  
«Общая теория собственности»\*

**Байнев Валерий Федорович,**

*доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента  
Белорусского государственного университета,  
эксперт консультативного совета Информационно-аналитического центра  
при Администрации Президента Республики Беларусь (г. Минск)*

Частный собственник учится, ищет, узнает, изобретает, покупает, финансирует научные исследования, однозначно развивает производительные силы, а следовательно, общество в целом. В этом глубокое прогрессивное значение частной собственности...

*В.З. Беликов*

Частная собственность – это раковая опухоль, а бизнес – ее метастазы...

*Ж.И. Алферов*

Случившаяся в «лихие 1990-е годы» передача общенародной собственности в руки «эффективных собственников» вопреки заверениям идеологов наших частнокапиталистических реформ не только не обеспечила прорыва стран бывшего СССР в технотронное будущее, но и ввергла их в хронический, периодически (1991, 1998, 2008...) обостряющийся до предела социально-экономический кризис. Нынешний глобальный экономический катаклизм воочию доказал, что в рыночном частнокапиталистическом «рае» уже не хватает места и жизненных средств даже таким его «старожилам», как Греция, Португалия, Испания и т. д., не говоря уже о прочих рвущихся туда «новичках». С другой стороны, коммунистический Китай, несмотря на постигший мировую экономику в 2008–2009 гг. всеобщий спад, продолжает демонстрировать чудеса экономического, преимущественно индустриального, инновационного, технотронного роста. Все это заставляет нас вновь обратить свои взоры к решенной, казалось бы, раз и навсегда проблеме прогрессивности частной собственности...

В связи с указанными и некоторыми другими аналогичными обстоятельствами очередное (уже 3-е по счету, доработанное с учетом нынешних реалий нашего бытия) издание рецензируемой работы представляется весьма своевременным и злободневным. Сегодня не только ученым, но и рядовым гражданам, которых на их собственном горьком опыте хорошо выучили, что кризисы, инфляция, безработица, неуверенность в завтрашнем дне большинства обитателей частнокапиталистического мира – это отнюдь не вымыслы авторов советских учебников по политэкономии, становится понятно, что дальнейшее искажение и замалчивание проблем собственности недопустимо. Автор монографии, в которой ставятся и успешно решаются многие из этих проблем, справедливо указывает, что «капитализм, все еще господствующий в современном мире, никак не заинтересован в раскрытии сущности своего (эксплуататорского) присвоения жизненных благ. Напротив, он всячески стремится отдалить широкие массы от понимания такого присвоения или, по крайней мере, исказить последнюю» (с. 4 монографии).

\*Черкасов, Г.И. Общая теория собственности / Г.И. Черкасов. – 3-е изд., дораб. – М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2009. – 408 с.)

В рассматриваемой работе не только ставятся и успешно решаются фундаментальные сугубо теоретические проблемы собственнических отношений (содержание категории собственности; развернутая классификация и характеристика ее типов и видов; общие и частные законы функционирования и развития собственнических отношений; формы проявления и реализация собственности и др.), но и анализируются злободневные прикладные аспекты этих проблем. В частности, в монографии достаточно подробно освещаются вопросы регулирования собственнических отношений (его содержание, субъекты, объекты, методы), дан глубокий анализ состояния и возможных перспектив их развития в Российской Федерации. При этом в работе доказывается, что «капиталистическую частную собственность сейчас уже нельзя назвать достаточно прогрессивной» (с. 78 монографии) и она «уже не обеспечивает достаточный технологический и экономический прогресс для подавляющего большинства стран мира, для преобладающего населения Земли» (с. 76 монографии). Вместе с тем автор монографии отмечает, что только «реальное и достаточно зрелое общественное достояние превращает всех граждан в собственников, соединяет в одном лице владельца и работника, благодаря этому вызывает сильные массовые стимулы к труду» (с. 115 монографии).

На основе анализа современной ситуации в мировой и российской экономике он в очередной раз обосновывает верность одного из центральных тезисов марксизма-ленинизма о том, что главная причина кризисов – «противоречие между постепенно обобществляющимися производительными силами и господством частной собственности» (с. 281 монографии). При этом, по справедливому убеждению автора, «экономические кризисы надо признать неизбежным свойством всех формаций с доминированием частного присвоения» (с. 281 монографии), и лишь «господство общественного присвоения имеет все шансы устранить экономические кризисы из истории человечества» (с. 291 монографии).

В связи с этим именно «общественная (общенародная) собственность должна составить социальную основу *посткапиталистического* строя – социализма» (с. 116 монографии). Социализм в соответствии с *законом присвоения жизненных благ во имя все большего развития личности и общества в целом*, свойственным общественной собственности (с. 221 монографии), следует признать по-настоящему прогрессив-

ным, гуманным общественным строем, обеспечивающим условия для гармоничного развития абсолютного большинства. В этом его глобальное отличие от капитализма, при котором в соответствии с *законом приобретательского присвоения жизненных благ*, характерным для частной собственности (с. 220 монографии), большинство рассматривается всего лишь в качестве рядового производственного ресурса, приобретаемого на рынках (труда) избранным меньшинством во имя приумножения своей прибыли.

Несмотря на то, что автор неукоснительно следует марксистско-ленинской традиции исследования социально-экономических процессов в целом и собственнических отношений в частности, ему удалось внести новое в изучение решаемых проблем. Следует отметить, что собственность рассматривается им, прежде всего, с позиций объективного единства присвоения-отчуждения жизненных благ, то есть как совокупность отношений между их владельцами и невладеющими. При этом анализируются не только материальные, но и социальные и духовные ценности. Вот почему лейтмотивом монографии является положение о том, что собственность имеет не просто общественный характер, но *общеобщественную природу*, ибо охватывает все сферы социума: экономическую, социальную, духовную (с. 395 монографии). В результате автор делает исключительно важный и верный вывод о *первостепенной роли собственности во всей общественной жизни и во все времена* (с. 396 монографии).

Если большинство современных исследователей изучают лишь отдельные аспекты или в лучшем случае «пласты» собственнических отношений, то в случае рецензируемой монографии мы имеем дело с комплексным, всесторонним, всеохватывающим и в то же время достаточно глубоким анализом предмета и объекта исследования. Приходится признать, что в анализируемой работе представлена действительно *общая теория собственности*, в связи с чем данная монография призвана стать настольной книгой как экономистов, так и других специалистов в области общественных наук.

В заключение следует отметить, что результаты рецензируемого исследования имеют большое значение не только для России, но и для других стран бывшего СССР, ныне переживающих схожие проблемы и трудности. Не меньшую а, может быть, даже гораздо большую, актуальность имеет рецензируемая работа и для Республики Беларусь. Дело в том, что нашу страну сегодня

усиленно подталкивают к якобы долгожданной и уже, дескать, давно назревшей приватизации общенародной собственности – к ее передаче от «нерадивого» владельца в лице белорусского народа в руки все тех же «эффективных частных собственников».

К счастью, этот крайне противоречивый процесс находился и находится под пристальным контролем белорусского государства и его патриотично настроенного лидера, призванных блюсти фундаментальные, базисные, глубинные интересы всего многомиллионного белорусского народа, а не только малой его части – нескольких тысяч частных, озабоченных исключительно максимизацией индивидуальной прибыли. Так, убеждение Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко, выраженное на его

встрече с представителями российской прессы 2 октября 2009 г. в г. Минске словами: «Частник никогда не будет озабочен народом, государством. Он большие прибыли кладет себе в карман...», однозначно свидетельствует о том, что по многим базисным проблемам относительно собственнических отношений белорусский лидер близок к мировоззренческой платформе автора монографии. Думается, что рецензируемая монография вполне способна послужить фундаментальным теоретическим обоснованием прагматичной, позволяющей делать адекватные оценки и принимать верные управленческие решения позиции белорусского руководства, которую поддерживали и продолжают поддерживать миллионы тружеников как в нашей стране, так и в остальном мире.

### **Уважаемые читатели!**

Журнал «Новая экономика» издается в столице Республики Беларусь – городе-герое Минске с 2004 г.

Редакция осуществляет свою деятельность на основании Устава  
и Свидетельства о государственной регистрации средства массовой информации.  
№1206 от 8 февраля 2010 г.

Учредитель журнала – общественная организация «Новая экономика»  
(Свидетельство о регистрации № 05/ 0369 от 29 декабря 2004 г.).

Журнал является периодическим научным рецензируемым изданием,  
выходит один раз в полугодие и распространяется по подписке  
(каталог РГО «Белпочта»).

#### **Подписной индекс:**

00155 – для физических лиц,  
001552 – для юридических лиц.

**Сайт журнала:** <http://neweconomics.info>

Адрес электронной почты для поступающих статей и переписки с авторами:

**e-mail:** [neweconomic@mail.ru](mailto:neweconomic@mail.ru)

#### **Расчетный счет** Редакции для добровольных взносов от физических или юридических лиц:

В бел.руб: р/с 3015009430010 в ОАО «Белорусский Индустриальный Банк»,  
код 725, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; МФО 153001725, УНП 190611736.

В евро: р/с 3015009432018 в ОАО «Белорусский Индустриальный Банк»,  
код 725, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; МФО 153001725, УНП 190611736.

В рос. руб.: р/с 3015009432021 в ОАО «Белорусский Индустриальный Банк»,  
код 725, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; МФО 153001725, УНП 190611736.

Курсы валют следует уточнять в день платежа.

**Издается при поддержке ООО «Графикстройсервис»**

Подписано в печать 01.04.2010 г.

Формат 60x84/8.

Бумага офсетная. Печать ризографическая.

Объем 22,3. Тираж 500 экз. Заказ № 36.

Отпечатано с оригинал-макета  
в ОДО «Издательство «Четыре четверти».  
ЛИ № 02330/0494362 от 16.03.2009.  
220013, Минск, ул. Б. Хмельницкого, 8-215.  
Тел./факс: 331-25-42. E-mail: [info@4-4.by](mailto:info@4-4.by)