НОВАЯ ЭКОНОМИКА

№ 1 (59)

апрель
2012

Научно-теоретический,
научно-практический,
научно-методический журнал

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

Байнев В. Ф. Экономикс как псевдонаучная научно-образовательная парадигма 5

Витренко Н. М. Новая экономическая модель для постсоветского пространства. Украинская аномалия 17

Сараджева О. В. Современные подходы к устойчивости в экономической науке 27

Уласевич Ю. М. Финансовый риск субъекта хозяйствования: определение и содержание . . . 32

Уласевич Ю. М. Методика оценки финансовой устойчивости субъекта хозяйствования 41

Вожжов А. П., Белоусов А. С. Мир в преддверии формирования новой мировой валютной системы. 47

Шулейко О. Л. Гармонизация налогообложения России, Беларуси и Казахстана в условиях формирования ЕЭП 58

Предборский В. А. Тенизационный процесс как фактор ускорения неравномерности экономического развития. 63

Павлов К. В. Взаимосвязь и взаимовлияние экономической теории и региональной экономики 70

Полоник С. С., Энажар А. А. Платежный баланс страны — индикатор состояния экономики Республики Беларусь 78

Маркусенко М. В. О взаимодействии движения капитала и валютного курса. 86

Куценко М. В. Анализ методик определения вероятности банкротства субъектов хозяйствования 93

Леднева И. А. Особенности и проблемы самофинансирования торговой деятельности в условиях белорусской экономики 101

Попкова А. С. Анализ привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь 107

Лутохина Э. А. Инновационный тип экономического развития: особенности и проблемные зоны 116

Меллер Я. А. Методический подход к промежуточной оценке эффективности стимулирования инновационной деятельности предприятия 121

Селицкая Ю. И. Автоматизация процессов управления производственного предприятия 126

Курочкин Д. В. Контроллинг в иерархии управления предприятием 132

Полоник И. С. Принципы формирования системы контроллинга в здравоохранении 139

Винник О. Г., Шваякова О. В. Производственный потенциал в механизме управления затратами на производство 147

Авсеенко Н. Н. Обеспечение гибкости системы оплаты труда в современных условиях 154

Пинязик В. Н. Идентификация среднего класса: основные подходы 159

Антонович Н. С. Внедрение комплексной оценки собственного удержания при перестраховании 165

Ганц В. Н. Развитие ипотечного кредитования в Республике Беларусь 171

Пелих С. А. Значение глобальных рейтингов в расширении представительства белорусских и российских вузов на международном рынке образования . . 176

Еид Мажд Экономическое сотрудничество Сирии и Беларуси: современное состояние 186

Кельник А. В. Города-спутники Минска как ключевое направление миграции населения столичного региона 191

Матиевич В. А. Влияние методов государственного регулирования на экономический потенциал предприятий (на примере ОАО «Моготекс») 196

Ганский В. А. Институциональное обеспечение мирового туристического рынка 201

Траскевич А. Г. Понятие санаторно-курортного сегмента туристического рынка 206

Горлукович С. В. Теоретические основы формирования экологического рынка региона 211

Воробьев И. П., Сидорова Е. И., Ленская Т. И. Инновационная составляющая повышения эффективности АПК 216

Солодуха М. В. Интеграция предприятий пищевой промышленности как способ повышения уровня конкурентоспособности на мировом продовольственном рынке 221

Язубец Л. А. Факторы устойчивого развития пивоваренной промышленности Республики Беларусь 226

Братенкова Т. М., Усевич В. А., Шишло С. В. Управление маркетинго-логистической деятельностью предприятий лесного комплекса на основе системы сбалансированных показателей 232

Янчук М. Е. Реформирование и современное состояние пенсионных систем стран ЕврАзЭС 237

общество

Акулов В. Л. Бюрократия под флагом демократии. 246

Акулов В. Л. Глобализм и национализм 250

Бурая Л. В. Болонские соглашения: экономические и педагогические реалии 256

Шаманская Е. В. Формирование профессионально-экономической культуры студента как специалиста 262

Юодешко В. И. Система мер по поддержке уровня жизни семей с детьми: современное состояние и направления совершенствования 266

Леутина Л. И., Бондарь Т. Е. Компетентностный подход подготовки специалистов высшей квалификации 271

Поддубский И. Л. Актуальные тенденции в молодежной среде: социально-политический и правовой аспекты. 276

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)

Воронов Виктор Васильевич,
доктор социологических наук, ассоциированный профессор, ведущий исследователь
Института социальных исследований факультета социальных наук Даугавпилсского университета (г. Даугавпилс, Латвия)

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)

Субетто Александр Иванович
доктор экономических наук, доктор философских наук, кандидат технических наук,
профессор кафедры экономической теории Смольного университета (г. Санкт-Петербург)

Криштапович Лев Евстафьевич,
доктор философских наук, профессор, заместитель директора информационно-аналитического
центра при 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 (г. Минск)

Главный редактор:
Шиптенко Сергей Алексеевич,
и. о. председателя общественной организации «Новая экономика»

Экономикс как псевдонаучная научно-образовательная парадигма

Байнев Валерий Федорович,
профессор кафедры менеджмента Белорусского государственного университета, доктор экономических наук, профессор (г. Минск, Республика Беларусь)

В статье анализируются недостатки экономического «мейнстрима» — господствующей экономической научно-образовательной парадигмы. Обоснована необходимость возврата системы экономических знаний на трудовую основу, когда целью функционирования экономических систем станет не максимизация прибыли для избранных, а трудосбережение — максимизация нормы свободного времени для общества в целом.

In article lacks of economic "mainstream" — a dominating economic scientifically-educational paradigm are analyzed. Necessity of return of system of economic knowledge on a labour basis when not maximisation of profit for the elite becomes the purpose of functioning of economic systems, and work savings - maximisation of norm of free time for a society as a whole is proved.

Минуло уже не менее двух десятилетий с того переломного времени, когда умами наших наиболее «продвинутых» интеллектуалов от экономической науки вдруг безраздельно овладели весьма поверхностные и односторонние взгляды в духе экономикс. Двадцать лет — срок немалый, и потому сегодня уже вполне очевидны результаты воплощения в жизнь этого очередного «единственно верного» учения, как водится, имплантированного нам все тем же «просвещенным» Западом. Беспрецедентное для условий мирного времени разрушение научно-технического и промышленного потенциала (деиндустриализация), сырьевые перекосы экономического роста, нарастающее разрушение окружающей среды, стремительная деградация и депопупляция населения, хронический и периодически (1992, 1998, 2008 гг.) обостряющийся до предела экономический кризис, позорная колониальная зависимость от глобальной метрополии — вот перечень наших наиболее значимых «завоеваний победившего капитализма».

В конечном счете, приходится констатировать, что вместо обещанного идеологами рыночных реформ прорыва в технотронно-инновационное будущее страны бывшего СССР снова возвращаются в доиндустриальную эпоху. Поскольку исследованию развернувшейся в регионе масштабной деиндустриализации посвящено немало научных публикаций, в том числе принадлежащих автору [3, 4, 5, 22], в данной статье ограничимся лишь упоминанием о некоторых символических актах «протестного голосования» техносферы, созданной в советские времена, против затеянных в регионе рыночных, частнокапиталистических реформ. в их числе — суицид Чернобыльской АЭС, самоликвидация АПЛ «Курск», утопление космической станции МИР, бесконечная череда катастроф с отказывающимися летать самолетами, тонущими судами и обваливающимися домами, протестное самоубийство Саяно-Шушенской ГЭС, категорический отказ лететь к Марсу космического зонда «Фобос-Грунт» и т. д.

Иными словами, воплощение в жизнь «чудодейственных» рецептов экономикс воочию подтвердило их поистине волшебную разрушительную силу. в считанные годы некогда великая сверхдержава, которая на равных соперничала с самими США по ряду направлений науки и техники (космос, мирный атом, ВПК, электроэнергетика и др.), была раздроблена, колонизирована победившим нас в «холодной войне» Западом и превращена в пространство технологической отсталости — источник «бегущих» в развитые страны сырья, капиталов и мозгов.

Любому здравомыслящему, не заинтересованному в дальнейшем разрушении восточнославянской цивилизации экономисту сегодня уже

Таблица 1 — Рынкомор восточнославянских республик бывшего СССР в 1990–2008 гг. и прогноз его динамики на период до 2100 г.

Страна	Численность населения, млн чел.						
	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2008 г.	Прирост в 1990–2008 гг.	Прогноз экспертов ООН	
						2050 г.	2100 г.
Беларусь	9,627	10,189	10,005	9,681	–0,508	7,539	5,745
Россия	138,127	147,662	145,559	141,956	–5,706	101,456	79,537
Украина	49,609	51,452	49,246	46,078	–5,374	31,749	24,129
Итого	*197,363*	*209,303*	*204,810*	*197,715*	*–11,588*	*140,744*	*109,411*

Источники: База данных Отдела статистики ЕЭК ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://w3.unece.org/pxweb/Dialog. – Дата доступа : 02.02.2010 г.; Демографический кризис в регионах СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.zlev.ru/61_56.htm. – Дата доступа : 06.03.2010 г.

очевидно, что истинная причина навалившихся на нас бед — *ограниченность господствующей экономической научно-образовательной парадигмы и соответствующей ей либерально-рыночной, частнокапиталистической доктрины развития.* Следовательно, для выхода на траекторию устойчивого развития государства бывшего СССР должны решительно сменить базовую доктрину социально-экономического развития и соответствующую ей систему экономических знаний. Последняя в ее нынешнем убогом «экономиксовом» варианте не только не способствует такому переходу, но и наоборот, отбрасывает нас в позапрошлый век низшего мелкотоварного рыночно-конкурентного капитализма.

Далеко не случайно на рубеже тысячелетий многие крупные отечественные и даже западные ученые во весь голос заговорили о весьма противоречивой и даже кризисной ситуации, сложившейся в конце прошлого – начале нынешнего столетий в области гуманитарных и, прежде всего, социально-экономических наук. Сегодня многие ведущие белорусские, российские, украинские экономисты заговорили о «проблемной ситуации», «многоуровневом, системном кризисе», «теоретическом тупике», «интеллектуальном заблуждении», «средневековье» и даже «антинаучности» нынешней отечественной экономической науки [2, с. 47; 15, с. 7; 23, с. 7–10; 27, с. 7].

Оснований для столь категоричных выводов более чем достаточно, в их числе:

а) очевидная неспособность современной экономической науки создать предпосылки для преодоления или хотя бы смягчения до предела обострившихся в XXI веке глобальных (сырьевой, энергетической, экологической) проблем, а значит, ее бессилие обеспечить устойчивое развитие цивилизации (подробнее об этом см. [4]);

б) крах либерально-рыночных реформ в большинстве стран бывшего СССР, обеспечивших их беспрецедентную для условий мирного времени деиндустриализацию и превращение в «технологическое захолустье» с прикованным к «сырьевой тачке» и к тому же быстро вымирающим населением [3, 4, 5]. Что касается последнего явления, то масштабы депопуляции — рынкомора, разразившегося в России, Украине и Беларуси по мере их частнокапиталистического «оздоровления»,— наглядно характеризуют данные таблицы 1. Так, беспристрастная статистика свидетельствует, что по мере развертывания и углубления рыночных реформ в 1990–2008 гг. не пожелали жить в грядущем капиталистическом «рае» как минимум 11,5 млн белорусов, россиян и украинцев. Если же учесть положительное сальдо внешней миграции, то потери от постигшего нас рынкомора оказываются еще весомее — более 16 млн «убитыми». Мало того, по оптимистичным, однако весьма пугающим прогнозам ООН, численность населения наших стран к 2050 г. должна сократиться в полтора, а к 2100 г.— в два раза. По замыслу глобальных «общечеловеков» это должно высвободить колоссальные ресурсы для их использования ненасытным «золотым миллиардом». с учетом «раненых» — миллионов и миллионов безработных, бомжей, преступников, наркоманов, алкоголиков, детей-беспризорников и т. д.— правомерно вести речь о планомерном рыночном геноциде Великого русского народа — великороссов, малороссов и белорусов;

в) мировой финансово-экономический кризис (2008), окончательно развеявший главный рыночный миф о самодостаточности «невидимой руки» свободного рынка. Нынешний экономический катаклизм наглядно продемонстрировал всему миру пагубность либерально-рыночной доктрины экономического развития, высветил всю эфемерность преимуществ капиталистического «рая», где уже не хватает места и жизненных средств таким его старожилам как Греция, Португалия и Испания, не говоря уже о странах бывшего СССР.

К сожалению, сегодня наши студенты поголовно учатся экономике непосредственно по западным учебникам типа англо-саксонской *экономикс*, а также их отечественным результатам компиляции, которые уверенно заняли все места, освободившиеся в библиотеках после придания анафеме марксизма-ленинизма. Авторы этого нового заморского «единственно верного» учения с типично «славянскими» фамилиями П. Самуэльсон, К. Макконнел, С. Брю и др. при их написании, конечно же, день и ночь только и мечтали о будущем процветании стран бывшего СССР. Можно даже представить себе, как они сутками напролет буквально грезили о том, как по их учебникам выучатся наши специалисты и, построив в России, Украине, Беларуси и т. д. «чудотворную» либерально-рыночную экономику, выведут свои страны на лидирующие позиции в мировой экономике, сместив с них США, Великобританию, Францию, Италию…

Разумеется, это не так, ибо практика воплощения в жизнь знаний, изложенных в этих «бесценных кладезях западной экономической мудрости», убедительно показала их огромную разрушительную силу. и действительно, на месте великой, некогда абсолютно непобедимой сверхдержавы со вторым в мире ВВП, которая первой запустила в космос спутник, луноход, человека и космическую станцию, сегодня осталась горстка ничем не примечательных капиталистических и недокапиталистических стран, быстро превращающихся в сырьевую колонию Запада.

В наши дни уже многим стала очевидной пагубность этой навязанной нам извне либерально-рыночной научно-образовательной экономической парадигмы. Мы убеждены, что уже настала пора перейти к подготовке экономистов, которые вместо зазубренной красивой импортной сказки о волшебной силе «невидимой руки» либерального рынка должны иметь представления о принципах и проблемах функционирования реальной экономики. Экономики, на сегодня глобально монополизированной и вовсю управляемой сверхкрупными игроками — мировой финансовой олигархией, о чем нет ни единого слова в экономикс! Без адекватно воспринимающих действительность специалистов мы никогда не выйдем на траекторию по-настоящему устойчивого развития и навсегда останемся встроенными в мировую экономику в качестве безвозмездных доноров ресурсов для «золотого миллиарда». Вот почему нам надо срочно и всерьез озаботиться проблемами повышения качества подготовки экономистов. Последние должны быть глубоко убеждены в том, что сегодня отнюдь не либеральная, конкурентная, до предела «атомизированная» рыночная экономика, а наоборот, только *высоко интегрированный и при этом активно управляемый «зримой рукой» государства единый народнохозяйственный комплекс может быть глобально конкурентоспособным перед лицом могучих западных суперкорпораций.*

В перечне принципиальных, разрушительных дефектов рыночно-конкурентной научно-образовательной экономической парадигмы, которая ныне, к сожалению, безраздельно господствует на всем постсоветском пространстве, следует назвать следующие недостатки.

Во-первых, и это самое главное, либерально-рыночная доктрина развития, лукаво воспевая преимущества свободной конкуренции, ориентирует национальную экономику на ее «атомизацию», рыночную дезинтеграцию, потерю

Таблица 2 — Динамика концентрации капитала и прибыли под контролем корпораций США (1970–2005 гг.)

Год	Всего, %	Размер компании (величина ее капитала)						
		менее 10 млн долл.	от 10 до 25 млн долл.	от 25 до 50 млн долл.	от 50 до 100 млн долл.	от 100 до 250 млн долл.	от 250 млн долл. до 1 млрд. долл.	1 млрд. долл. и выше
Капитал								
1970	100	11,95	3,54	3,48	4,49	8,26	19,45	48,82
1980	100	9,15	3,15	2,52	3,03	5,44	13,00	63,72
1990	100	5,42	2,83	2,13	2,76	4,71	10,93	71,21
2000	100	3,54	1,76	1,49	1,87	3,09	8,03	80,23
2005	100	2,90	1,47	1,20	1,54	2,44	7,24	83,21
Прибыль								
1970	100	9,84	2,84	2,93	3,85	8,10	20,52	51,91
1980	100	8,41	2,42	2,06	2,68	4,90	12,42	67,11
1990	100	7,74	4,69	2,51	2,42	3,20	6,46	72,99
2000	100	6,02	2,48	1,24	1,00	1,27	5,49	82,50
2005	100	4,29	1,59	0,98	0,97	1,99	4,12	86,06

Источник: [9].

кооперационного, интеграционного эффекта, превращение в сообщество мелких и мельчайших субъектов хозяйствования. Раздробленная, «атомизированная», конкурентно-рыночная национальная система хозяйствования, где по законам внутреннего рынка все воюют со всеми, принципиально неконкурентоспособна перед лицом мощных западных ТНК и ТНБ, финансовое могущество которых зачастую превосходит ВВП большинства стран мира.

Отнюдь не случайно сами лидеры мировой экономики, несмотря на активно навязываемые периферийным странам представления о малом и среднем бизнесе как «катализаторе» инноваций и «локомотиве» экономического развития в целом, сделали ставку на крупные и сверхкрупные транснациональные корпорации (ТНК) и банки (ТНБ). Роль же «невероятно эффективного» малого предпринимательства на Западе, наоборот, быстро падает (таблица 2).

Благодаря своим огромным размерам, западные мегакорпорации получают колоссальные конкурентные преимущества перед «экономическим планктоном», в который добровольно превращают страны бывшего СССР свои национальные экономики в результате рыночных реформ по наущению экономикс, и потому западные гиганты уже сегодня безраздельно господствуют в мировой экономике. Вот почему ведущие экономики мира сплошь и рядом представлены огромными вертикально-интегрированными мегафирмами, которые быстро растут, монополизируя отраслевые, национальные и мировой рынки, колонизируя целые страны и континенты.

Думается, что это на деньги мировой финансовой олигархии — владельцев этих самых ТНК и ТНБ — западные авторы написали и размножили для нас свои «экономические комиксы» (экономиксы) с целью их дальнейшего экспорта в развивающиеся и трансформирующиеся страны, дабы последние, став рыночно-«атомизированными», потеряли глобальную конкурентоспособность и превратились в легкую добычу «китов» мировой экономики. Ничего не поделаешь, таковы безжалостные законы рыночной конкуренции, побуждающие всемерно ослаблять, подчинять и уничтожать конкурентов! А ослабление врага (в рыночной экономике мы все как минимум конкуренты) наиболее эффективно реализуется с помощью веками испытанного принципа «Разделяй и властвуй!».

Во-вторых, либерально-рыночная доктрина развития призывает к наиболее полному изгнанию государства из экономики, которое, согласно теоретическим воззрениям в духе экономикс, только мешает пресловутой «невидимой руке» А. Смита наиболее эффективно распределять и использовать ограниченные ресурсы. Если

Таблица 3 — Рост государственных расходов в развитых странах мира в период 1870–1996 гг.

Страна	Общие государственные расходы, % ВВП							
	1870	1913	1920	1937	1960	1980	1990	1996
Австралия	18,3	16,5	19,3	14,8	21,2	34,1	34,9	36,6
Австрия	—	—	14,7	20,6	35,7	48,1	38,6	51,7
Бельгия	—	13,8	22,1	21,8	30,3	57,8	54,3	54,3
Великобритания	9,4	12,7	26,2	30,0	32,2	43,0	39,9	41,9
Германия	10,0	14,2	25,0	34,1	32,4	47,9	45,1	49,0
Ирландия	—	—	18,8	25,5	28,0	48,9	41,2	42,0
Испания	—	11,0	8,3	13,2	18,8	32,2	42,0	43,3
Италия	11,9	11,1	22,5	24,5	30,1	42,1	53,4	52,9
Канада	—	—	16,7	25,0	28,6	38,8	46,0	44,7
Нидерланды	9,1	9,0	13,5	19,0	33,7	55,8	54,1	49,9
Новая Зеландия	—	—	24,6	25,3	26,9	38,1	41,3	34,7
Норвегия	5,9	9,3	16,0	11,8	29,9	43,8	54,9	49,2
США	7,3	7,5	12,1	19,7	27,0	31,4	32,8	33,3
Франция	12,6	17,0	27,6	29,0	34,6	46,1	49,8	54,5
Швеция	5,7	10,4	10,9	16,5	31,0	60,1	59,1	64,7
Швейцария	16,5	14,0	17,0	24,1	17,2	32,8	33,5	39,4
Япония	8,8	8,3	14,8	25,4	17,5	32,0	31,3	36,2
В среднем по развитым странам	10,5	11,9	18,2	22,4	27,9	43,1	44,8	45,8

Источник: [17, с. 68].

учесть, что государство является институтом, системно интегрирующим экономику и общество, то становится очевидной дезинтегрирующая, а значит, разрушающая, лишающая национальную экономику глобальной конкурентоспособности, роль навязываемых нам представлений такого рода. Сами же технологически развитые страны, вопреки обращенным к странам бывшего СССР лживым призывам типа «Меньше государства – больше рынка – выше эффективность!», на протяжении многих десятилетий методично наращивают роль государства в экономике (таблица 3). Их руководители прекрасно осознают, что в условиях глобализации, когда конкуренция, выйдя на межгосударственный уровень, также сделалась глобальной, выстоять можно лишь, что называется, «играя в команде» как на уровне национальной экономики, так и в рамках мощных межгосударственных блоков (G7, НАТО, ОЭСР, ЕС и др.).

В-третьих, возобладавшая в умах наших экономистов система экономических знаний является *предельно статичной*, неспособной объяснить не только динамичный научно-технический прогресс (НТП), но и даже элементарное развитие. Например, крупнейший немецкий ученый Й. Шумпетер, критикуя лежащую в основе современного неоклассического «мейнстрима» и экономикс теорию предельной полезности, неоднократно отмечал, что «она не только статична по своему характеру, но и применима исключительно к стационарному процессу» [29, с. 52]. А по словам известного американского экономиста М. Блауга, «неизбывный методологический грех неоклассической теории состоял в том, что она использовала микростатические теоремы, выведенные из «вневременных» моделей, в которых отсутствовали технический прогресс и увеличение доступных ресурсов для предсказания хода событий в реальном мире» [6, с. 650]. Думается, что данный дефект господствующей научно-образовательной экономической парадигмы лежит в основе большинства порожденных техническим прогрессом противоречий развития, именуемых не иначе как глобальными проблемами цивилизации — энергетической, экологической, сырьевой, продовольственной, демографической и т. д.

По большому счету, приходится признать, что лежащая в фундаменте экономикс неоклассическая экономическая теория является одной из бессчетных экономических теорий «нулевого роста». Поэтому она бессильна объяснить элементарное производство как процесс получения большего из меньшего, не способна обосновать экономическое развитие и динамичный НТП. В частности, Й. Шумпетер в своей широко известной работе «Теория экономического развития» указывал, что согласно концепции маржинализма, лежащего в фундаменте возобладавшего во всем мире неоклассического «мейнстрима», «…в граничной точке производства величина издержек приближается к величине предельной полезности продукта. в данной точке имеет место то относительно лучшее состояние, которое принято называть экономическим равновесием… Отсюда следует, что последняя часть общего количества любого продукта производится в условиях, когда уже больше нет превышения получаемого полезного эффекта над издержками… Отсюда вытекает, что при производстве вообще нельзя добиться никакого превышения стоимости продукта над стоимостью издержек. и в этом смысле получается, что производство не создает никаких стоимостей, иными словами, в процессе производства не происходит никакого повышения стоимости» [29, с. 92].

Иными словами, с позиций неоклассической экономической теории производственная деятельность, результат которой в точности равен затратам, в рыночной экономике попросту «бесполезна». На данный парадокс наряду с Й. Шумпетером в свое время указывали и некоторые другие ученые (например, Л. Вальрас, В. Ельмеев и др.), справедливо отмечая, что предельный анализ не способен объяснить феномен возникновения большего из меньшего. Поэтому маржинализм и базирующаяся на нем неоклассика принципиально статичны, применимы исключительно к стационарному процессу, а значит, не пригодны для исследования такого динамичного явления современности, как НТП [7, с. 189]. Последнее обстоятельство во многом и предопределяет нынешнее обострение порожденных НТП проблем цивилизации, реально угрожающих ее устойчивому развитию.

Кстати говоря, отмеченный дефект в равной мере характерен и для марксистко-ленинской политэкономии с ее трудовой теорией стоимости, которая, как известно, также принципиально ставит знак равенства между результатами труда и его затратами. Думается, что отмеченная неспособность марксизма-ленинизма объяснить возникновение большего из меньшего, а значит, теоретически обосновать экономическое развитие и НТП, собственно говоря, и привела к потере темпов роста экономики бывшего СССР, «застою», «перестройке» и в конечном счете контрреволюции 1990-х годов.

В-четвертых, неоклассическая экономическая теория принципиально отрицает возможность объективного измерения полезности экономи-

ческих благ, полагая, что об уровне полезности производимых и реализуемых на рынке товаров и услуг однозначно сигнализируют их рыночные цены и прибыль. Однако по здравому разумению приходится признать, что большинство глобальных проблем развития нашей цивилизации порождено именно НТП, поставленным на службу рыночному капитализму с его единственным критерием эффективности и мерилом социального успеха — максимальной и быстрой прибылью.

И действительно, если перед бизнесменом в условиях свободного рынка возникнет альтернатива, во что инвестировать ресурсы — в развитие наркоиндустрии (равно как и торговли алкоголем, табаком, оружием, детьми, женщинами, рабами, человеческими органами и т. д.) или же в экологически чистые технологии, то в полном соответствии с главным рыночным законом максимизации быстрой прибыли предприниматель без колебаний должен вложить деньги, например, в сверхдоходный наркобизнес и при этом непременно пожелает бесплатно (т. е. без какой-либо очистки) сливать отходы данного химического производства прямо в реку.

Приведенный пример наглядно иллюстрирует тот факт, что обожествляемый экономикс свободный рыночный механизм зачастую дает принципиально ложные сигналы технико-технологическому развитию, что, на наш взгляд, является главной причиной порожденных НТП глобальных проблем и других кризисных процессов. Другими словами, главный рыночный критерий эффективности — максимальная прибыль — из-за провалов рынка и субъективных факторов восприятия полезности очень часто не справляется с задачей объективного определения общественной полезности реализуемых на рынке благ. Более того, многие безусловно вредные для общества товары (алкоголь, табак, наркотики, оружие и т. п.) обеспечивают максимально высокую прибыль, в то время как действительно полезные для общества блага (например, экологически чистые технологии, «зеленое» электричество и др.) связаны с дополнительными расходами, не столь прибыльны и потому гораздо меньше востребованы рынком.

Развивая тему оценки полезности экономических благ, следует отметить, что до самого последнего времени не существовало методологии и тем более рабочих методик, которые давали бы возможность адекватно оценивать истинную полезность достижений НТП для общества, что во многом обусловливает его уже не раз отмеченную противоречивость. Суть данной проблемы состоит в том, что лежащий в основе экономикс субъективистский подход к исследованию категории полезности не дает оснований не только для ее количественной оценки и измерения, но и для простого соизмерения полезностей как разнородных, так и однородных вещей. и действительно, субъективная оценка полезности даже одного и того же блага существенно варьируется в глазах индивидуума в зависимости от конкретных условий. Ситуация осложняется еще и тем, что полезность — это категория, изменяющаяся не только в пространстве, но и с течением времени. в итоге возникает безвыходная и в чем-то даже парадоксальная ситуация, ибо «…полезность отражает вкусы и предпочтения отдельного субъекта: то, что обладает большей полезностью для одного человека, не представляет никакой пользы для другого (например, сигареты для курящих и некурящих людей). в результате оказывается, что различные товары нельзя сравнивать по потребительной стоимости (полезности) и выяснить, какой из них дороже или обладает большей пользой» [1, с. 147].

Иными словами, *трактуемая в виде субъективистской категории полезность, как сложная функция совокупности присущих благу свойств, его редкости и индивидуальных предпочтений потребителя, является неизмеримой.* По крайней мере, во всемирно известном словаре Макмиллана однозначно сказано, что хотя *кардинальная полезность* и предполагает возможность ее измерения в количественных единицах, например, в «утилях», однако очень немногие экономисты считают это измерение реалистичным. А вот по поводу *ординальной полезности,* являющейся краеугольным камнем возобладавшей во всем мире неоклассической теории, вообще сказано, что она неизмерима, ибо разницу между уровнями полезности нельзя выразить количественно [24, с. 71, 368].

Однако адепты неоклассического «мейнстрима» ничуть не переживают по поводу отсутствия теоретико-методологических основ и даже принципиальной невозможности количественной оценки субъективистской полезности, справедливо полагая, что эта задача вполне разрешима *эмпирически*, поскольку с ней, по их мнению, в каждом конкретном случае *блестяще справляется свободный рынок*. и действительно, решение индивидуума по поводу того, приобретать или не приобретать тот или иной товар на рынке, основано исключительно на индивидуальной субъективной оценке предельной полезности этого товара. Коллективная же оценка полезности реализуемого на рынке блага множеством решающих аналогичную задачу индивидуумов вопло-

щается в равновесной цене товара или услуги и, следовательно, именно *свободные рыночные цены выступают в качестве количественной меры полезности благ*. Таким образом, свободный рынок, давая эмпирическую оценку полезности реализуемых на нем благ, позволяет через удовлетворение запросов конкретных индивидуумов отсеивать те товары и услуги, которые в меньшей степени по сравнению с другими благами соответствуют общественным потребностям.

Кстати говоря, марксистско-ленинская политэкономия, одним из столпов которой, как известно, является трудовая теория стоимости, принципиально ставящая знак равенства между результатами труда и его затратами, также является типичной теорией «нулевого роста», о чем уже шла речь выше. Она так же, как и ныне возобладавший неоклассический «мейнстрим», объявляет полезность, потребительную стоимость субъективной и потому количественно неизмеримой категорией. в частности, в советской Экономической энциклопедии прямо указывается на невозможность измерения полезности, поскольку «марксистско-ленинская политическая экономия исходит из того, что потребительные стоимости (полезности), в отличие от физических свойств товаров (веса, длины и т. д.) не поддаются количественному измерению и, следовательно, несоизмеримы» [30, с. 386].

На наш взгляд именно эти роковые недостатки марксизма-ленинизма — статичность и субъективизм в восприятии полезности — послужили объективными причинами технико-технологического отставания СССР и его краха. в условиях хорошей разработанности в марксизме категории «стоимость», включая обоснование принципиальной возможности ее объективного количественного измерения, господство стоимостной парадигмы экономической науки привело к тому, что целью социалистического развития сделалась максимизация результатов прошлого труда, характерная и для капитализма.

Иными словами, в СССР социалистические деюре 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 гарантированного сбыта продукции и социалистического ценообразования по принципу «издержки + запланированный процент прибыли» предприятия были заинтересованы в искусственном увеличении стоимости выпускаемой продукции, в то время когда требовалось наращивать ее потребительную стоимость (полезность). в результате экономика соцстран, производя все более и более материало-, энерго- и трудоемкую, а значит, громоздкую, дорогую и неконкурентоспособную продукцию, сделалась затратной.

Как это уже отмечалось, в капстранах, так же, как и в СССР, экономисты не умели и до сих пор не умеют рассчитывать полезность производимых благ. Однако в отличие от соцстран капиталистический мир имел в арсенале действенный инструмент ее практического, эмпирического измерения — конкурентный рынок. Потребители, обладая возможностью свободно «голосовать долларом», сами определяли полезность производимых благ, а равновесная цена на тот или иной товар сигнализировала об уровне его потребительных свойств. Наличие этого практически действующего инструмента и 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 рыночный механизм эмпирического измерения полезности начал давать сбои. в результате ресурсы расходуются все менее и менее эффективно, а капиталистический мир, так же, как в свое время и Советский Союз, демонстрирует явный «застой», втягиваясь в хронический, периодически обостряющийся 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 на максимизацию не прибыли, а потребительной стоимости (полезности) выпускаемой продукции. в связи с этим, думается, что если бы марксистко-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 обновленного социализма 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.

Важно пояснить, что в последние десятилетия в связи с ростом концентрации капиталов под контролем ТНК и ТНБ, а также нарастанием общемировой тенденции к усилению экономической роли государства (см. ниже) свободные рыночные силы терпят глобальный урон. Соответственно, уменьшается и уникальная способность либерального рынка адекватно оценивать полезность производимых и реализуемых благ. Это означает, что из-за неотвратимой монополизации западными мегакорпорациями отраслевых, национальных и мировой экономик мировой системе капитализма грозит «застой», чреватый ее окончательным кризисом и разрушением по примеру бывшего СССР. Иными словами, неспособность ныне господствующего в экономической науке «мейнстрима» решить проблему теоретической оценки общественной полезности производимых благ по мере сужения сферы действия свободных рыночных сил и осложнения эмпирического решения указанной задачи рыночным механизмом кризисные процессы в мировой экономике будут быстро нарастать.

В-пятых, ныне господствующая в умах экономистов либерально-рыночная научно-образовательная экономическая парадигма в духе экономикс концентрирует внимание исключительно на максимизации прибыли в сфере обмена (на рынке). Тем самым *игнорируется единство процессов расширенного воспроизводства в целом,* представленных не только и даже не столько сферой обмена, сколько сектором НИОКР, производством, распределением, потреблением (рис. 1). Как отмечает известный российский ученый В. И. Кушлин, «в преподаваемых курсах *экономикс* совсем нет разделов, освещающих теорию и методологию расширенного воспроизводства. Но сегодня именно в этих областях только и можно найти ключи к решению главной проблемы дня — перехода страны на инновационный путь экономического развития» [14, с. 23].

Более того, подобное игнорирование экономикс других граней единого и на практике неразделимого процесса расширенного воспроизводства фактически переросло в абсолютизацию, обожествление сферы обмена (рынка). К сожалению, приходится признать, что сегодня в рамках экономической теории современные студенты изучают только рынок, в то время как проблемы НТП, производства, распределения, потребления остаются за скобками. и в этом смысле провозглашение рынка в качестве высшего блага и главной цели реформ таит в себе ряд далеко идущих и весьма небезобидных последствий.

Прежде всего, следует четко уяснить себе, что главный результат любой деятельности в рыночной экономике — прибыль — возникает исключительно в сфере обмена, на рынке, а значит, за воротами предприятия. и в этом смысле получается, что в рыночной системе производственная деятельность, связанная с одними лишь производственными издержками, *не просто бесполезна, но и антиполезна,* ибо эти затраты объективно уменьшают прибыль, чудесным образом возникающую *вне пределов* предприятия, то есть на рынке. Тем самым создается *теоретическая предпосылка для деиндустриализации* национальной экономики на фоне подчеркнутого возвеличивания достоинств сферы обмена и экономики услуг. Вот почему наблюдаемый в постсоветских странах переход к рынку сопровождается катастрофическим принижением значимости и уничижением созидательного труда, сокращением «бесполезного» производства, масштабной деиндустриализацией экономики на фоне возвеличения таких прибыль-

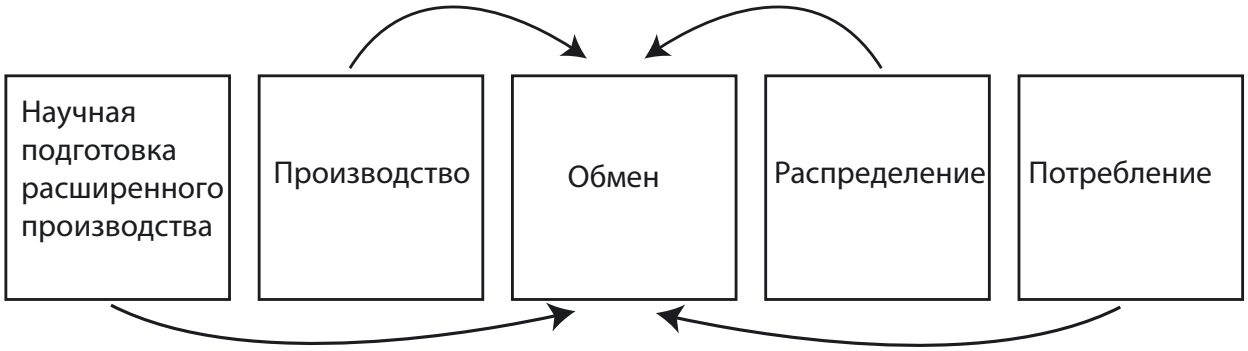


Рис. 1. Фазы современного расширенного воспроизводства

ных, а значит, полезных и общественно значимых видов деятельности сферы услуг, как посредничество, спекуляция, ростовщичество, биржевая игра и т. п. Сам же человек в частнокапиталистической системе, большинство населения страны низводится до уровня «расходного материала» — рядового фактора производства, приобретаемого на рынках труда во имя приумножения прибыли избранными наряду с другими производственными ресурсами — сырьем, топливом, удобрениями или, положим, рабочим скотом…

С другой стороны, виртуозное умение наших экономистов максимизировать прибыль в сфере обмена, в том числе и прежде всего за счет «выкачивания» ресурсов из прочих стадий расширенного воспроизводства (см. рис. 1), внятно объясняет, почему у предприятий и научных учреждений тотально «вымываются» их оборотные средства в пользу процветающих спекулянтов-посредников и банкиров-ростовщиков. Точно так же становится понятно, за счет чего углубляется экономическая дифференциация населения в странах бывшего СССР, а уровень потребления и, соответственно, качество жизни абсолютного большинства людей по мере рыночного «оздоровления» быстро снижаются. Кстати, последнее явление более чем наглядно демонстрирует катастрофическое снижение такого общепризнанного во всем мире интегрального показателя качества жизни, как индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Если Советский Союз в последние годы его существования по ИРЧП занимал 26 место в мире, отстав от США с их 19 местом лишь на 7 позиций [8, с. 65], то сегодня указанное отставание выросло в 8 раз. и действительно, нынешняя, ставшая рыночной, частнокапиталистической, Россия занимает по данному критерию лишь 71 место, в то время как США базируются на 15-м.

Очевидно, что современная экономическая наука должна принимать во внимание не только «чудотворную» сферу обмена и ее интересы, но и чаяния участников других стадий процесса расширенного воспроизводства. в противном случае этот процесс разрывается, нарушается и вместо развития общество переходит к регрессу, деиндустриализации, деградации и депопуляции населения, что и наблюдается ныне в странах бывшего СССР. Таким образом, в основе многих описанных выше проблем лежит теоретическая причина, связанная с принципиальными дефектами и злонамеренным лукавством завезенной к нам из-за океана либерально-рыночной научно-образовательной экономической парадигмы.

В-шестых, следует признать, что именно восторжествовавшее в мировом масштабе учение о чудесах либерального рынка является главной теоретической основой для возникновения так называемого «паразитарного финансизма» и, соответственно, глобальных финансовых кризисов, сотрясающих мировую экономику на протяжении последнего столетия. и действительно, повсеместно доминирующая либерально-рыночная, частнокапиталистическая идеология, по большому счету исследующая чудотворный рынок и ничего более за его пределами, содержит в себе фундаментальную теоретическую предпосылку для отрыва реального, связанного с «низменным» трудом, сектора экономики от сферы обмена, где при посредничестве финансов реализуется главная цель рыночного субъекта — достигается максимизация прибыли. Указанный отрыв усугубляется возможностью искусственного «раздувания» стоимости тех или иных «липовых» активов (например, акций «пустых» компаний) и их последующей продажей на фондовой бирже по кратно завышенной стоимости.

На языке обывателя такой бизнес называется мошенничеством, а вот с точки зрения экономикс эти же самые действия именуются предпринимательством. Именно такого рода «предпринимательство» стало причиной мирового финансового кризиса в марте 2000 г., когда в течение нескольких недель обанкротились тысячи старательно «раздутых» по стоимости, а на деле совершенно «пустых» американских сетевых фирм (интернет-компаний). При этом миллионы акционеров всего мира, вложившие свои сбережения в акции этих «дутых» фирм, в итоге остались с макулатурой на руках — акциями фирм-банкротов. Нечто подобное приключилось и в августе 2008 г., когда по всему миру началось массовое банкротство компаний, тем или иным образом имеющих отношение к недвижимости, стоимость которой также искусственно «раздувалась» на протяжении нескольких предыдущих лет. После того как «ипотечный пузырь», накачанный банковскими кредитами, с шумом лопнул, многие рядовые участники этой глобальной аферы — люди и предприятия — остались глубокими должниками (рабами) перед паразитарной банковской системой.

К сожалению, приходится признать, что нынешняя либерально-рыночная научно-образовательная парадигма есть теоретическая предпосылка не просто для деиндустриализации, но и для «виртуализации» мировой экономики, что обеспечивает возможности для проворачивания всевозможных масштабных рыночных афер и глобального финансового мошенничества. Именно эта парадигма сделала рукотворные мировые финансовые кризисы обычным явлением, случающимся с периодичностью примерно один раз в семь–восемь лет.

Кстати говоря, очередной мировой финансовый кризис обязательно будет и разразится он после 2015 г. в результате массового краха предприятий, работающих в сфере жилищно-коммунального хозяйства, экологической деятельности или

нанотехнологий. Его результатом, как это бывало уже не раз, станет наглое ограбление ведущими капиталистическими державами остального мира путем массированного сбыта продукции своих печатных станков (всевозможных «ценных» бумаг) в обмен на природные ресурсы и результаты труда населения периферийных стран.

В-седьмых, принципиальная статичность ныне господствующей системы экономических знаний, игнорирование ею проблематики расширенного воспроизводства, создание условий для деиндустриализации и глобального мошенничества позволили целому ряду ученых, включая западных экономистов, не без оснований вести речь о «романтизме», роковой оторванности от практики доминирующей системы экономических знаний. Например, уже упоминавшийся М. Блауг, критикуя математический формализм экономикс, писал, что благодаря ей «мы превратили экономику в своеобразную разновидность социальной математики, которая использует понятия «цена», «рынок», «товар». Она выглядит как экономика…, в которой все взаимосвязи математические, все выводы получены математически и нет ни единой мысли о том, а имеют ли эти математические переменные, концепции, функциональные связи какое-либо отношение к реальному миру» (цит. по [26, с. 117]).

Во многом солидарен с данной точкой зрения и другой крупный западный экономист Ф. Хайек. Он прямо указал на то, что господствующий сегодня в экономической теории неоклассический подход окончательно «превратил экономику в разновидность чистой логики, набор самодостаточных предпосылок, которые, подобно математике или геометрии, не подлежат никакой иной проверке, кроме проверки на внутреннюю непротиворечивость» (цит. по [26, с. 118]).

Лауреат Нобелевской премии в области экономики 1991 г. Р. Коуз, характеризуя «романтическую» оторванность от практики современного неоклассического «мейнстрима», писал: «Еще одна черта современной экономической теории способствовала столь пренебрежительному отношению к другим аспектам системы: растущая абстрактность анализа, которая, похоже, не требует детализированного знания реальной экономической системы, или, по крайней мере, позволяет обойтись без такого знания… Исследуемая система существует не на земле, а в умах экономистов. Я назвал такой результат «экономической теорией классной доски», где термины «фирма» и «рынок» фигурируют, но без какого-либо содержательного направления» [13, с. 342].

В 1983 г. в Нью-Йорке вышел в свет целый сборник научных трудов ведущих экономистов США под интригующим названием «Почему “экономикс” еще не является наукой?» [15, с. 11], в котором В. Леонтьев, П. Уайлз, А. Айхнер, Р. Эрл и др. активно критикуют абстрактность, отсутствие связи с реальностью, политизированность и идеологизированность экономикс. Дж. Сорос своей изумившей общественность книгой «Кризис мирового капитализма» серьезно подорвал и без того пошатнувшееся в конце XX века доверие к «безгрешной» рыночно-капиталистической системе, введя в широкий научный оборот термин «рыночный фундаментализм». Дж. Стиглиц стал нобелевским лауреатом, доказав, что считавшиеся до недавнего времени всемогущими «рынки при наличии асимметричной информации и других информационных несовершенств являются далеко неэффективными» [25, с. 378]. и наконец, исчерпывающую характеристику господствующей ныне повсеместно научно-образовательной экономической парадигме дал американский экономист Л. Мизес, заявив следующее: «То, что сегодня преподается в большинстве университетов под маркой экономической теории, на деле является ее отрицанием» [18, с. 221].

К счастью, осознание «романтизма» неоклассической экономической теории и основанной на нем экономикс постепенно приходит и к ученым в странах бывшего СССР. Сегодня уже многим российским, белорусским, украинским и т. д. экономистам очевидно, что данный образчик экономического знания, метко названный «примитивной шпаргалкой» (В. Леонтьев), «выкидышем экономической теории» (В. Ельмеев), представляет собой вовсе не науку или образовательную дисциплину, а *идеологию интернациональной олигархии*, нацеленную на неоколонизацию всего мира [12, с. 23]. в частности, по мнению некоторых известных российских ученых, в результате революционной смены в конце прошлого века экономической научно-образовательной парадигмы контраст между экономической теорией и практикой оказался куда более разительным, чем в советскую эпоху. в результате этого «…даже либерально мыслящие экономисты заговорили о формировании новой идеологической схоластики, …ничуть не более близкой к реальной жизни, чем старая советская политэкономия» [19, с. 97].

Авторитетный белорусский политэконом П. Лемещенко (Белорусский государственный университет) также убежден, что, хотя вследствие массированной имплантации в отечественное экономическое образование западной экономической мысли «преподавание в некотором смысле облегчалось вследствие стройности и вековой отработанности инструментария экономикс, все же оторванность теории от жизни еще более углублялась по сравнению с прошлым» [16, с. 28]. Об ограниченности и уязвимости неоклассики, установившей подобно прежде безраздельно господствовавшему марксизму «очередную монополию

на содержание экономических дисциплин», повествуется в работах другого белорусского исследователя А. Черновалова (Брестский государственный университет им. А. С. Пушкина) [27, с. 7–8, 13–15; 28, с. 7]. Еще один крупный белорусский ученый С. Пелих (Академия управления при Президенте Республики Беларусь) на протяжении многих лет настойчиво указывает на то, что экономикс, «оккупировавшая» все библиотечные полки после списания в макулатуру сочинений классиков марксизма-ленинизма, безнадежно устарела. Она давно уже не соответствует нынешним реалиям и потому сегодня, к сожалению, весьма успешно используется просвещенным Западом для нашего «одурачивания» и закабаления [20, с. 27; 21, с. 362].

Изложенное означает, что для выхода России, Украины, Беларуси и других стран бывшего СССР на траекторию бескризисного, действительно устойчивого развития необходимо решительно оказаться от индивидуалистских, дезинтегрирующих экономику и социум «общечеловеческих» ценностей, навязанных нам Западом, стремящимся любой ценой удержать мировое господство. Далеко не в последнюю очередь сказанное относится и к буквально насаждаемой нам извне либерально-рыночной, частнокапиталистической доктрине развития. Последняя до предела «атомизирует» национальную экономику, уничижает производительный труд и тем самым легитимирует, провоцирует разрушение реального сектора экономики, ведет страны бывшего СССР к деиндустриализации, лишая их глобальной конкурентоспособности и подготавливая к внешнему управлению — колонизации.

Мы убеждены, что в качестве новой экономической парадигмы развития должна быть принята такая система знаний, которая, прежде всего, вновь возведет на пьедестал почета человека труда, низвергнув оттуда ныне уверенно обосновавшихся там отвратительных рыночных менял — торгаша-спекулянта, игрока-биржевика и банкира-ростовщика. По справедливому мнению К. Маркса, общество никак не сможет прийти в равновесие, пока оно не станет вращаться вокруг «солнца труда». Только выстраивание экономической науки на трудовой основе может создать реальные предпосылки перехода от либерально-рыночного разрушения экономики и деиндустриализации народного хозяйства к их державному возрождению и по-настоящему устойчивому, инновационному развитию.

Очевидно, что новая система научных экономических знаний должна объявить *целевым критерием хозяйствования не норму прибыли для избранных, а норму свободного времени для общества в целом,* т. е. трудосбережение, экономию труда, а значит, *повышение его производительности*. Только в свободное от работы во имя выживания время человек может реализовать себя как семьянин, художник, спортсмен, ученый… Поэтому справедливо утверждать, что повышение производительности труда есть условие подлинной гуманизации всех сфер жизнедеятельности общества, главное условие процесса расширенного воспроизводства, трактуемого как воспроизводство человека в качестве гармонично развитой личности.

Новая парадигма экономической науки должна, наконец-то, обосновать экономический рост и развитие, преодолев характерную для большинства экономических теорий «нулевого роста» статичность, а также дать возможность анализировать истинную общественную полезность производимых экономических благ, без чего невозможно определить направление бескризисного, устойчивого развития цивилизации.

По нашему глубокому убеждению, наиболее полно соответствует указанным требованиям активно развиваемая рядом российских и белорусских ученых потребительно-стоимостная концепция экономической теории (В. Ельмеев и др.), оценивающая полезность экономических благ экономией живого труда, достигаемой при их использовании [4, 10, 11, 12].

Лежащая в фундаменте названой концепции трудовая теория потребительной стоимости позволяет преодолеть многие из перечисленных выше недостатков когда-либо доминировавших на планете экономических теорий, а именно:

— возвращает экономическую науку на трудовую основу;

— непосредственно нацеливает народное хозяйство на трудосбережение и повышение производительности труда;

— объясняет возникновение большего из меньшего в процессе производственной (трудовой) деятельности и, соответственно, впервые дает возможность обосновать экономическое развитие и НТП, а значит, шанс преодолеть их противоречивость;

— предоставляет в распоряжение ученых методологию объективного измерения потребительной стоимости (полезности) экономических благ, включая инструментарий адекватной оценки полезности достижений НТП;

— ориентирует на реализацию системного, интеграционного экономического эффекта как в пределах национальной экономики, так и в рамках межгосударственных интеграционных типа СНГ, ЕврАзЭС и, прежде всего, Союзного государства, что жизненно важно для обеспечения глобальной конкурентоспособности России, Украины, Беларуси и других стран бывшего СССР;

— творчески развивает (дополняет) марксистско-ленинскую политэкономию, позволяет пре-

одолеть ее отмеченные выше роковые недостатки (статичность, невозможность объяснения производства и развития, отрицание объективности и возможности измерения потребительной стоимости и др.), что открывает широкие перспективы для обновленного социализма, «вторая волна» которого неумолимо накатывает на планету в XXI веке.

Литература

1. Агапов, В. Е. Экономика: учеб пособие для вузов по экон. спец. / В. Е. Агапов, А. Г. Грязнова; под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, изд. политической литературы «Единство», 2001. – 822 с.

2. Адамович, Т. И. Зачем политэкономy системная лингвистика? / Т. И. Адамович, В. М. Королев // Новая экономика. – 2007. – № 5–6. – С. 47–61.

3. Байнев, В. Ф. Монетарные факторы деиндустриализации / В. М. Байнев // Экономист. – 2009. – № 4. – С. 35–46.

4. Байнев, В. Ф. Научно-технический прогресс и устойчивое развитие: теория и практика полезностной (потребительно-стоимостной) оценки эффективности новой техники / В. Ф. Байнев, Е. А. Дадеркина. – Минск : Право и экономика, 2008. – 189 с.

5. Байнев, В. Ф. Переход к инновационной экономике в условиях межгосударственной интеграции: тенденции, проблемы, белорусский опыт / В. Ф. Байнев, В. В. Саевич. – Минск : Право и экономика, 2007. – 180 с.

6. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М., 1994. – 750 с.

7. Великий Октябрь: прошлое, настоящее, будущее / В. А. Воротилов, В. Я. Ельмеев, И. И. Сигов [и др.]. – СПб. : Изд-во СПбГУ, 1997. – 328 с.

8. Волович, В. Н. О сущности и стратегии российских экономических реформ / В. Н. Волович // Проблемы современной экономики. – 2003. – № 3/4. – С. 64–68.

9. Губанов, С. С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. С. Губанов // Экономист. – М., 2008. – № 9. – С. 3–27.

10. Ельмеев, В. Я. Социальная экономия труда: основы общей политической экономии / В. Я. Ельмеев. – СПб. : Изд-во СПбГУ, 2007. – 560 с.

11. Ельмеев, В. Я. Теория и практика социального развития : сб. науч. трудов / В. Я. Ельмеев. – СПб. : Изд-во С.-Петербургского университета, 2004. – 400 с.

12. Ельмеев, В. Я. Трудовая теория — основа возрождения политэкономической науки / В. Я. Ельмеев // Новая экономика. – 2006. – № 5–6. – С. 23–31.

13. Коуз, Р. Нобелевская лекция «Институциональная структура производства» (1991). Природа фирмы / Р. Коуз. – М. : Дело, 2001. – 450 с.

14. Кушлин, В. И. Императивы перехода на новую модель экономического развития в России / В. И. Кушлин // Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования : сб. науч. статей 3 Междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, 19–20 апр. 2007 г. – в 2 ч. – Ч. 1. – Минск: Акад. управл. при Президенте Респ. Беларусь, 2007. – С. 20–25.

15. Лемещенко, П. С. Институциональная экономика / П. С. Лемещенко. – Минск: Бестпринт, 2005. – 315 с.

16. Лемещенко, П. С. Университетское образование в XXI веке: классические основы и новые стратегии / П. С. Лемещенко // Новая экономика. – Минск, 2006. – № 3–4. – С. 26–47.

17. Лисин, В. Е. Макроэкономическая теория и политика экономического роста : учеб. пособие / В. Е. Лисин. – М. : Изд-во «Экономика», 2003. – 320 с.

18. Мизес, Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – М., 2000. – 850 с.

19. Нуреев, Р. Плоды просвещения (новая российская экономическая наука на пороге III тысячелетия) / Р. Нуреев, Ю. Лагов // Вопросы экономики. – М., 2001. – № 1. – С. 96–115.

20. Пелих, С. А. Экономическая теория и практика государственного строительства / С. А. Пелих // Новая экономика. – 2006. – № 11–12. – С. 26–32.

21. Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития : матер. V Междунар. науч. конф., г. Минск, 21–22 окт. 2004 г. – в 5 т. – Т. 1. – Минск : НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь, 2004. – 583 с.

22. Россия — Беларусь: инновационная политика и интеграционное взаимодействие : монография. – М. : Институт экономики Российской академии наук, 2006. – 268 с.

23. Россия державная / под ред. Ю. М. Осипова, М. М. Гузева, Е. С. Зотовой. – В 2 ч. – Ч. 1. – М., Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2006. – 472 с.

24. Словарь современной экономической теории Макмиллана / под общ. ред. Дэвида У. Пирса; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 608 с.

25. Стиглиц, Дж. Информация и изменение парадигмы экономической теории / Дж. Стиглиц // ЭКОВЕСТ (Экономический вестник). – Минск, 2003. – № 3 (Вып. 3). – С. 336–421.

26. Тумилович, М. Формализм, экономическое образование и экономическая наука / М. Тумилович // ЭКОВЕСТ (Экономический вестник). – Минск, 2003. – № 1 (Вып. 3). – С. 102–123.

27. Черновалов, А. В. Несостоятельность (банкротство) в институциональной экономике: белорусская модель / А. В. Черновалов. – Минск : Мисанта, 2004. – 331 с.

28. Черновалов, А. В. Теория институтов рынка (антикризисное регулирование) : монография / А. В. Черновалов. – Брест : Изд-во БрГУ, 2006. – 177 с.

29. Шумпетер Й. Теория экономического развития; пер. с нем / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

30. Экономическая энциклопедия (политическая экономия) / под ред. А. М. Румянцева. – М. : Изд-во «Советская энциклопедия», 1979. – 672 с.

Материал поступил в редакцию 24.02.2012

Новая экономическая модель для постсоветского пространства. Украинская аномалия

Витренко Наталия Михайловна,
доктор экономических наук, профессор,
председатель Всеукраинской общественной организации «Евразийский народный союз»
(г. Киев, Украина)

В статье обосновывается несостоятельность действующей монетаристской экономической модели и необходимость реализации новой экономической модели для успешного развития постсоветских стран, интегрированных сегодня в Таможенный союз и Единое экономическое пространство, а к 2015 г. — в Евразийский Союз. Характеризуется ситуации на Украине, причины ее прозападной политики. Обосновывается контрпродуктивная роль Украины в интеграции постсоветских стран как провокатора, находящегося под внешним управлением США.

The article explains the failure of the current monetary economic model and the need to implement a new economic model for the successful development of post-Soviet countries, now integrated into the Customs Union and Single Economic Space, and by 2015 — into the Eurasian Union. Herewith, the article provides a detailed description of the situation in Ukraine and the reasons for its drift to the West. This analysis allows to define the role of Ukraine in the integration of the post-Soviet countries as not just a brake, but as an agent provocateur that is under external administration of the United States.

Мифы о преодолении глобального финансового кризиса закономерно растаяли. Иначе и быть не могло, ибо нельзя преодолеть кризис, не ликвидировав его причины. А причины остались те же: господство финансовой олигархии, превратившей банковскую систему, весь финансовый сектор в сферу извлечения максимально высокой прибыли. При этом она раздувает спекулятивные финансовые «пузыри» (деривативы), лишая необходимого кредитования реальный сектор экономики, угнетая внутреннее потребление за счет сверхэксплуатации наемного труда.

Глобальный кризис. Несостоятельность монетаристской экономической модели

О том, что причины кризиса 2008-го никоим образом не ликвидированы, убедительно подтверждает тот факт, что размер деривативов пяти крупнейших банков США (составляющих львиную долю американской банковской системы) за кризисные годы (с 2009-го) увеличился в 1,5 раза.

Суммарная стоимость деривативов превышает объем мирового ВВП в 10 раз, что служит причиной повышенной волантильности и создает предпосылки для нового кризиса на фондовых рынках. Вот почему признанный авторитет в финансовом мире, глава Templeton Asset Management Марк Мобиус заявил, что в ближайшем будущем нас ждет еще один финансовый кризис, поскольку причины, спровоцировавшие предыдущие потрясения, не устранены [1].

За этот период не изменились и никоим образом не были ущемлены (хоть в какой-либо стране мира) интересы олигархического бизнеса, извлекающего сверхприбыли за счет своего монопольного положения, природной и административной ренты. Напротив: продолжилась экспансия международного капитала, подпитываемого беспредельной эмиссией долларов и евро под наращивание американских и европейских долговых обязательств и связанный с этим демонтаж межгосударственных барьеров на путях движения капитала.

Причем, если прежняя волна кризиса дала серию банкротств частных банков (даже таких гигантов, как Lehman Brothers), то теперь банкротиться могут целые государства, ибо многомиллиардные вливания прошлых лет делают все более удушающим бремя долга. При том, что никаких позитивных сдвигов в экономике стран-реципиентов не происходит. Напротив, бремя обслуживания этих долгов не дает возможности государствам нормально развиваться, а значит, проблемы будут только нарастать.

В октябре 2011-го, будучи тогда главой Европейского Центробанка, председатель Европейского союза по системному риску (ESRB) Жан-Клод Трише заявил «Суверенный долговой кризис стал системным, а риски для экономики быстро нарастают. С ним нужно решительно бороться» [2].

Действительно, внешние долги стран США и ЕС впечатляют. Внешний долг США на 1.01.2012 превысил **16** трлн дол. (100 % ВВП страны). В странах еврозоны: госдолг в Греции составил **142,8 %** ВВП (тогда как в 2001-м был на уровне **103,7 %**), в Италии — **119,0 %** ВВП (было **108,8 %**), Португалии — **93,0 %** (**51,2 %**), в Ирландии — **96,2 %** (**35,5 %**). Да уже и Германия имеет **83 %** ВВП долга, и Франция **82 %** [3]. В среднем по еврозоне внешний госдолг стран составил **85,1 %.** А если брать общий долг (не только внешний, но и внутренний), то картина катастрофична: у Великобритании — **416 %** ВВП, у Нидерландов — **470 %**, Ирландии — **1004 %**, у Люксембурга — **3854 %** [4].

Понятно, что такие долги принципиально вернуть невозможно. В этих условиях страны стремятся хотя бы отсрочить катастрофу. Новые рынки сбыта их продукции — для них спасение. Вот, в частности, чем для ЕС интересна Украина (через ЗСТ ЕС) и чем страшен формирующийся Евразийский союз, способный не только защитить свой внутренний рынок, но и поднять производство конкурентоспособной продукции, вытесняющей американскую и европейскую с мирового рынка.

Но если у США все решается значительно проще — через печатный станок ФРС, выдающий на-гора тонны долларовой макулатуры, то для всех других стран мира рост внешнего госдолга ни к чему иному, кроме как к экономическому спаду, не приводит. Структура экономики таких стран становится зависимой от кредитных инъекций, государственные расходы (а это финансирование и крупных инвестиционных проектов, и бюджетной, гуманитарной сферы, и многое другое) сокращаются. Что в свою очередь сужает внутренний рынок, стимулирует сжатие ВВП, приводит к массовым протестам, социальным потрясениям.

Это фиксируется и в докладе «Глобальные риски 2012» Всемирного экономического форума. В нем в результате опроса 469 экспертов в сферах промышленного производства, государственного управления, научных исследований и гражданского общества, отмечено, что основными глобальными экономическими рисками в ближайшие десять лет могут стать хронические бюджетные дисбалансы, падение крупнейших финансовых институтов или валютных режимов и серьезное расслоение доходов [5].

Об угрозе углубления кризиса заявил и Всемирный банк. «*Спад в Европе и ослабление роста в развивающихся странах повышает риск того, что эти два явления будут усиливать друг друга, приводя к еще более слабым результатам*»,— считают эксперты ВБ [6].

Лауреат Нобелевской премии по экономике, американский экономист Джозеф Стинглиц в конце 2011-го года писал «*Самое положительное, что можно сказать о 2011 годе: возможно, он был лучше, чем будет 2012 год. …По всей вероятности, экономические и политические проблемы США и Европы, подход к решению которых был* ***абсолютно неправильным*** (подчеркнуто мною), *в 2012 году будут продолжать обостряться… Вместо того, чтобы положить конец длящейся с 2008 года большой рецессии со всеми вызванными ею бедами, 2012 год может возвестить о новом, еще более страшном этапе самого глубокого за последние 75 лет мирового экономического кризиса*» [3].

Не случайно Дж. Стинглиц назвал свою новую книгу «Свободное падение» (2010 г.). В ней он доказывает несостоятельность современной экономической модели и вновь предупреждает, что падение будет продолжаться. Он утверждает, что обществу нужны новые идеи и политики управления мировой экономикой [7].

Поэтому следует констатировать, что действующая в ведущих странах мира монетаристская экономическая модель (как система взаимосвязей экономических явлений и процессов) полностью исчерпала себя. А так как все действия Евросоюза, США, G20, G8, ряда других стран и организаций направлены на сохранение ныне действующей экономической модели, то позитивный результат у них исключен. Глобальная катастрофа мировой экономики неизбежна, она может быть лишь отсрочена мирным или военным захватом рынков других стран.

Старт процесса активной интеграции стран постсоветского пространства

Интенсивно начавшийся в последние три года процесс интеграции постсоветских стран вызван как внешними, так и внутренними факторами. Извне его подстегнул глобальный финансовый кризис, обнаживший и порочные причины, и трагичные перспективы наших стран на периферии нового мирового порядка. К внутренним факторам относится тот обвал, который в экономической, социальной и демографической политике принесла навязанная нашим странам монетаристская экономическая модель, реформы под кредиты и по рецептам МВФ.

Процесс интеграции постсоветских стран базируется на мировом опыте эффективности таможенных союзов. С 50-х годов прошлого века было создано более 30 таможенных союзов. С таможенного союза начинался в свое время и Евросоюз.

Создание Таможенного союза (ТС) Россия – Беларусь – Казахстан позволило создать единую таможенную территорию, свободную от внутренних таможенных пошлин, ограничений таможенного характера (кроме некоторых исключений), имеющую единый таможенный тариф. Это привело к бурному росту прежде всего взаимной торговли стран ТС: за 2011 г. ее объем увеличился на **43 %**. Особенно интенсивно (рост в **5** раз) увеличился объем товарооборота между Беларусью и Казахстаном. Общий объем внешней торговли стран-членов ТС увеличился за этот период на **1/3**. Безусловно, это вдохновляющие результаты.

К еще большему оживлению экономики должно привести повышение степени интеграции — создание Единого экономического пространства (ЕЭП) России, Беларуси и Казахстана. С 1.01.2012 ЕЭП уже функционирует, создавая общий рынок ресурсов, услуг, капитала. Понятно, что эффективная работа ЕЭП требует гармонизации национального законодательства этих стран, параметров макроэкономики, осуществление сложной системы согласованных действий. Тем не менее, ожидаемые результаты впечатляют: расчеты по межотраслевому балансу показали, что рост ВВП стран ЕЭП за 10 лет ожидается не менее **20 %**.

Так как созданный экономический кластер сравнительно невелик (170 млн чел.), а для устойчивого существования в нынешней мировой экономике нужен кластер не менее **300–400** млн населения, то естественной стала задача как расширения рамок ЕЭП, так и углубления степени интеграции через создание Евразийского союза. На повестку дня эта задача была вынесена в октябре 2011 года в результате согласованных заявлений премьер-министра России В. Путина и президентов Беларуси и Казахстана — А. Лукашенко и Н. Назарбаева. Мощным импульсом к построению такого союза стало подписание Соглашения о создании Евразийской экономической комиссии (18.11.2011 г.).

Интеграция постсоветских стран, создание нового союза, протекционистская защита своего внутреннего рынка — это чрезвычайно важные, нужные и эффективные шаги для выживания объединяющихся стран и народов. Это необходимое, но не достаточное условие восстановления собственного производства, его технического перевооружения и выпуска конкурентоспособной продукции. Тем более, за счет только этого условия не решить проблему резкого повышения качества жизни населения, а без ее решения немыслима социально-политическая поддержка преобразованием. Если эту ситуацию не нормализовать, то дальнейшее обострение социальных противоречий неминуемо ее дестабилизирует, подорвет привлекательность и перспективность создания Евразийского союза (ЕАС).

Следовательно, на повестку дня стран ЕЭП выходит в качестве первоочередной **задача осмысления и реализации новой экономической модели**. Критериями ее эффективности должны стать достаточно широкие показатели благосостояния населения. Не случайно Комиссия по измерению экономической деятельности и социального прогресса, созданная во Франции в 2008 г. под руководством лауреатов Нобелевской премии Джозефа Стинглица и Амарти Сена, предложила использовать для экономических расчетов такие показательные качества жизни, как средняя продолжительность жизни, устойчивость развития, безопасность, экология, политические права и т. д.

Украина в 1990-м: экономика и Декларация о суверенитете

Убедительнейшим примером разгрома экономики, финансового, производственного и интеллектуального ослабления страны, в результате реализации монетаристской экономической модели для стран периферийного капитализма являет собой Украина.

Всего лишь 20 лет назад Украина была развитой индустриально-аграрной страной, входила в первую десятку ведущих стран мира. Украина производила в 1990-м **2 %** мирового ВВП и превосходила мировой среднедушевой уровень на **11 %**. Численность населения составляла **52,2** млн чел., средняя продолжительность жизни равнялась **71** году (что также соответствовало уровню самых развитых стран Европы). Наше население не знало безработицы, голода, СПИДа, детской

беспризорности. Ядром экономики Украины являлось машиностроение, дававшее **47 %** экспорта страны. Мощный ВПК концентрировал в себе новейшие технологии, передовые научные исследования и самые квалифицированные кадры.

Но накопившиеся проблемы несовершенной социалистической системы хозяйствования сдерживали развитие и обновление производства, усугубляли диспропорцию в структуре экономики между производством средств производства и производством предметов потребления. От развития предприятий все больше отставало развитие инфраструктуры (как производственной, так и коммунальной и социальной). Уравниловка в оплате труда и устаревшие схемы управления отраслями и предприятиями, снижали производительность труда и в целом понижали эффективность производства. Все это, безусловно, требовало реформирования экономической модели социализма.

Важно подчеркнуть: народ Украины от социализма и союза с Россией не отказывался. 16 июля 1990 г. Верховный Совет Украины принял **Декларацию о государственном суверенитете УССР** (потом уже ее перекрестили в Декларацию о государственном суверенитете Украины). *Система власти, заложенная в ней, не предполагала никаких президентов, декларировалось самоопределение и полновластие народа как непосредственно, так и через депутатов Верховного и местных Советов Украинской ССР (р. II). Основой экономической самостоятельности являлось исключительное право народа на владение, пользование и распоряжение национальным богатством Украины. Собственностью народа, материальной основой суверенитета Республики определялась земля, ее недра, воздушное пространство, водные и другие природные ресурсы, находящиеся в границах территории Украинской ССР, природные ресурсы ее континентального шельфа и исключительной (морской) экономической зоны, весь экономический и научно-технический потенциал, созданный на территории Украины (р. IV).*

Украинская ССР торжественно провозглашала свое намерение стать в будущем постоянно нейтральным государством, которое не принимает участие в военных блоках и придерживается трех неядерных принципов: не принимать, не производить и не приобретать ядерного оружия (р. IX).

И завершалась Декларация абзацем о том, что она является основой для новой Конституции, Законов Украины и определяет позиции республики при подписании международных договоров. Принципы Декларации используются для подписания Союзного договора.

Последние строки Декларации убедительно показывают, что ее обязывались положить в основу нового союзного договора. Договора, конечно, между советскими республиками. О других союзах и речи тогда не было. Это в прошлом, 2011-м, году зам. главы Администрации президента Украины В. Януковича, униатка и бандеровка А. Герман заявила, что речь, дескать, шла тогда о Европейском союзе. Нонсенс! Его тогда просто не существовало, тогда было Европейское сообщество угля и стали (а ЕС возник на его основе лишь в 1992-м).

Так случилось, что данную Декларацию дважды выносили на Всеукраинский референдум — 17 марта и 1 декабря 1991 г. 17.03.1991 ее поддержало 80,2 % опрошенных (это был второй вопрос на Всесоюзном референдуме). 1.12.1991 90,3 % опрошенных проголосовало за Акт провозглашения независимости Украины, в тексте которого четко сказано: «*осуществляя Декларацию о государственном суверенитете Украины, Верховный Совет Украинской Советской Социалистической Республики торжественно провозглашает независимость Украины и создание самостоятельного украинского государства — Украины*».

Решения референдума имеют высшую юридическую силу, они носят императивный характер, т. е. обязательны для выполнения всеми — от депутата и чиновника до рядового гражданина. И решения этих референдумов никто не отменял.

Итак, народ Украины ни от интеграции с республиками Союза, ни от советской власти, ни от социалистической системы хозяйствования не отказывался. Кстати, решения референдумов создали правовую базу для интеграции Украины в ТС, ЕЭП, ЕАС. Нужна только политическая воля парламента и президента.

Голосуя за создание на этой основе независимого государства, народ Украины хотел реформирования экономики, социальной и политической сферы. Но нужны были реформы, а не разгром, ломка и уничтожение. Еще Питирим Сорокин, признанный авторитет в социологии, профессор Петербургского, а после эмиграции из России — Гарвардского университета, в своей работе «Социология революций» сформировал четыре канона реформ. Первый и самый главный из них: реформы не должны попирать человеческую природу, угнетать базовые инстинкты человека. Базовые инстинкты — это потребности в еде, в продолжении рода, в одежде и т. д.

А то, что происходит на Украине — это не реформы. На протяжении 20 последних лет на Украине реализуется продуманная, тщательно спланированная и жестко контролируемая извне стратегия на уничтожение Украины как государства, на уничтожение нашего народа.

Политика геноцида

Не реформами, а политикой геноцида нужно классифицировать происходящие на Украине процессы.

За 20 лет у нас сменилось 4 президента, шесть парламентов, полтора десятка правительств. Но курс преобразований, проводимых властью, остался прежним — это курс на отрыв Украины от России и Беларуси, на превращение нашей страны в сырьевой придаток ЕС и поставщика пушечного мяса для НАТО.

Реализация этого зловещего сценария на Украине осуществляется под внешним управлением США. Соединенные Штаты через контролируемые ими финансовые институты Международный валютный фонд (МВФ) и Мировой банк (МБ), через военно-политический блок НАТО, принудили украинскую власть отказаться от выполнения воли народа, закрепленную референдумами и перевести страну на порочную монетаристскую модель периферийного капитализма.

МВФ предложил вроде бы дешевые кредиты при условии выполнения основных требований по:

— либерализации цен, валютного курса, внешнеэкономической деятельности;

— сокращению бюджетного финансирования здравоохранения, образования, культуры и спорта, сокращению дотаций на жилищно-коммунальное хозяйство, реализации модели «дешевой рабочей силы», т. е. по снижению оплаты живого и овеществленного труда (зарплат и пенсий), уменьшению социальных выплат;

— массовой приватизации предприятий, объектов инфраструктуры, жилья и земли.

Разрыв хозяйственных связей с Россией и другими республиками бывшего Союза, разрушение общего научного, образовательного и информационного пространства — это нанесло тяжелейший удар по экономике и социальной сфере Украины. А если еще учесть реализованную экономическую модель под кредиты и условия МВФ, то «доблестные результаты реформ» абсолютно закономерны.

Результаты: ВВП Украины в 2011-м составил лишь **2/3** от уровня 1990-го года (**$ 337** млрд против **$ 518** млрд.). Это всего **0,2 %** от мирового ВВП. Т. е. теперь среднедушевое производство ВВП Украины на **40 %** ниже среднемирового уровня.

Мы уже плетемся в 8-м десятке стран мира по Индексу человеческого развития (ИЧР). ИЧР учитывает не только среднедушевой стоимостной показатель валового национального дохода (ВНД/чел.), но и среднюю продолжительность жизни (лет), средний срок обучения (лет) и ряд других показателей. По уровню ИЧР Украина в 2011-м опустилась на **76**-е место, в 2010-м была на **69**-м. Все дальше мы от Беларуси и России (они в 2011 г. на **65**-м и **66**-м местах соответственно).

Уровень ВНД/чел. на Украине более чем в 2 раза отстает от Беларуси и России: в 2011-м он составил **$ 6,2** тыс.— против **$ 14,3** тыс. и **$ 13,4** тыс. соответственно. И это не удивительно, ибо швырнув промышленные предприятия Украины в омут грабительской приватизации, государство отказалось от контроля работы «эффективных частных собственников» и защиты себя от их недобросовестности процедурой национализации. Закон о национализации я подготовила, еще в 1999-м докладывала в парламенте. Но тогда он необходимых голосов не набрал, а больше никто из депутатов эту тему не поднимает. В итоге **49 %** приватизированных предприятий остановлены, разграблены, их оборудование пошло на металлолом. Чудовищно упали объемы производства. Особенно в машиностроении. Украина производит ныне в **три раза** меньше электроэнергии, **наполовину** меньше проката черных металлов, токарных станков, грузовых автомобилей, чем в 1990-м. В **20 раз** меньше тракторов, в **40** раз танков, в десятки раз меньше самолетов, кораблей и многих других наименований машиностроительной продукции (особенно ВПК). Изуродована товарная структура украинского экспорта — почти 70 % ее составляет сырье.

Разгром колхозов и совхозов и разворовывание их имущества привело к тому, что поголовье крупного рогатого скота за минувшие 20 лет на Украине сократилось в **3,3** раза, производство молока в **2,1** раза, мяса — в **4** раза.

На Украине нарастает дефицит торгового баланса (с **$ 6** млрд в 2010-м он вырос до **$ 12,25** млрд в 2011-м), растет внешний долг страны: ныне **36 %** ВВП составляет прямой государственный долг, **90 %** ВВП — совокупный.

Падение производства привело к масштабному сокращению рабочих мест — их количество уменьшилось на **12** млн Потеря работы стала главным фактором миграции трудовых ресурсов — **7** млн чел. выехало за рубеж в поисках работы и достойной оплаты труда.

Перевод страны на модель «дешевой рабочей силы» привело к массовому обнищанию населения. В соответствии с критериями ООН (**14** дол. в день на человека) на Украине **80 %** бедного населения. Институт демографии НАНУ, считая бедными лишь тех, у кого среднедушевой доход менее **$ 4** в день, вынужден констатировать, что таких у нас **26 %** населения [8].

Из-за хронической безработицы и бедности на Украине растет число супружеских пар без детей

и уменьшается размер семей. Так, если в 2000-м году без детей было **56,4 %** семей, то в 2010-м — **62,2 %** [9]. За тот же период размер семьи сократился с **2,76** до **2,59** человека. Коэффициент рождаемости (**10,9**) значительно ниже уровня смертности населения (**14,6**).

Потери населения Украины катастрофичны. На 1.01.2012 его численность составила лишь **45,6** млн чел. Т. е. **6,2** млн человек потеряла страна за 20 лет мирной (!) жизни. Если прибавить еще **7** млн выехавших в поисках работы, то потери составят **13,2** млн чел.— это **25 %** населения от уровня 1990-го года!

Для сравнения: в годы Великой Отечественной войны Украина потеряла **5 млн 265 тыс**. чел. убитыми и **2 млн 244 тыс**. чел. были вывезены на работу в Германию. Итого потери были **7,5** млн чел. в войну и **13,2** млн чел за 20 лет мирной жизни! Так «реформы» удвоили число потерь!!

В «Докладе о человеческом развитии за 2011 год» ПРООН показывает цену продолжения таких реформ — к 2030 году Украина потеряет еще **11 %** от номинальной численности своего населения, т. е. к 2011 г., численность населения сократится до **40** млн чел. Это наихудшая демографическая ситуация в мире! Для примера в Беларуси население к 2030-му году сократится на **7,3 %**, в России — на **4,5 %**, в Казахстане возрастет на **16,7 %** [10]. Показатели естественной убыли, миграции и средней продолжительности ожидаемой жизни емко и убедительно отражают качество жизни народных масс.

Чтобы скрыть следы своих преступлений, власть пускается «во все тяжкие» и фальсифицирует динамику показателя средней продолжительности жизни на Украине. В 1990-м (как и в 1991-м) он был равен **71** году. Любой статистический справочник тех лет, это подтвердит. Ныне на Украине он составляет от **67** до **69** лет по разным исследованиям. ООН показывает в ИЧР среднюю продолжительность жизни на Украине **68,5** лет. И тут вдруг Госстат Украины заявляет (а премьер-министр Азаров радостно повторяет), что средняя продолжительность жизни на Украине увеличилась с **69,3** лет в 1990-м до **70,4** лет в 2011-м [11].

К тотальной бедности населения Украины привело искусственное резкое занижение стоимости рабочей силы. По требованиям МВФ это было сделано через привязку максимальной зарплаты (МЗП) и минимальной пенсии (МП) к показателю чудовищно малой, абсолютно не соответствующей минимальным потребностям человека, черты малообеспеченности (ЧМ).

Нужно подчеркнуть, что при принятии Конституции 1996 года парламент Украины, уже находясь под внешним управлением США, пошел на сознательное сокращение гарантированных государством социальных стандартов по сравнению с общецивилизационными требованиями. Так, в 25-й статье Всеобщей декларации прав человека, принятой ООН в 1948 году, записано, что каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание, какой необходим ему и его семье. А в 48-ю статью Конституции Украины заложено право человека только на еду, одежду и жилище для себя и своей семьи. Таким образом, в расчет ЧМ, а потом и ПМ, на Украине включают только эти 3 компонента, а не 5, как рекомендует ООН.

В 1997-м году мы с народным депутатом Украины Владимиром Марченко ценой трехдневной голодовки добились от Верховной Рады Украины небольшого повышения уровня черты малообеспеченности. А уже когда в 1998-м мы привели в парламент фракцию нашей Прогрессивной социалистической партии Украины, то ценой трехдневной голодовки всей фракции нам удалось понудить парламент принять Закон о прожиточном минимуме (ПМ).

В соответствии с Законом, ПМ должен рассчитываться на основе потребительской корзины, состав которой обязан пересматриваться каждые **5** лет, с ежегодной индексацией на индекс цен.

Однако на Украине потребительская корзина не пересматривается с 2000-го года и рассчитанный на ее основе ПМ абсолютно не отражает реальное положение вещей. Установленный в бюджете на период с 1.04 по 30.06.2012 ПМ в среднем по Украине составляет **1094** грн (**$ 138**), тогда как реальная стоимость жизни равна **2500** грн.

Согласно рекомендациям МОТ 1970 г. № 135 основной целью установления минимальной заработной платы является предоставление лицам, работающим по найму, необходимой социальной защиты через обеспечение минимально допустимых уровней оплаты труда. Следовательно, основная целевая функция законодательного установления МЗП — борьба с бедностью. О том, что повышение МЗП — значительно более эффективный метод борьбы с бедностью, чем разнообразные формы социальной помощи, сделал однозначный вывод Национальный институт стратегических исследований в своем аналитическом докладе «Современное состояние и основные направления реформирования оплаты труда в Украине» [12].

МЗП должна превышать ПМ не менее чем в 1,2–1,5 раза для обеспечения процесса воспроизводства рабочей силы. Эту норму я заложила в разработанный мною Закон «Об оплате труда», в 1999-м году внесенный на рассмотрение Верховной Радой Украины. Но под давлением Запада и в интересах крупного капитала, парламент Украины его принять отказался.

Перед утверждением парламентом, уровень МЗП должен быть согласован триумвиратом: правительство – работодатели – профсоюзы. Однако на Украине олигархат формирует правительство и возглавляет организацию работодателей. Поэтому профсоюзные лидеры отстоять ничего не могут, а профсоюзного движения как организованной и влиятельной силы на Украине попросту нет.

На практике достижение консенсуса между тремя заинтересованными сторонами относительно уровня МЗП не является обязательным условием переговоров. Следовательно, последнее слово остается за правительством и работодателями. А их интересы совпадают в желании платить как можно меньше наемным работникам для обеспечения сверхприбылей собственникам. Тогда прибыли растут без всяких вложений в модернизацию производства, внедрения энергосберегающих технологий, роста производительности труда.

За последние 10 лет доля заработной платы в ВВП Украины снизилась с **51,3** до **26 %**. Доля зарплаты в себестоимости продукции в среднем по Украине составляет **6,3 %** (колеблясь от **4** до **12 %**). В Европе и США этот показатель находится на среднем уровне **40 %**, а в наукоемких отраслях и сфере услуг достигает **90 %** [12].

Вот почему, несмотря на выводы ученых, нормы международных организаций (ООН и МОТ), хоть слабые, но повсеместные требования работающих, украинская власть продолжает политику геноцида, реализованную прежде всего в политике заработной платы.

Привязав к искусственно заниженному ПМ, МЗП на Украине с 1.04. по 30.06.2012 установлена на том же, что и ПМ, уровне в **1094** грн (**$ 138**) — при том, что реальный уровень минимальной зарплаты должен составлять не меньше **3000** грн (**$ 385**), т. е. **120 %** от ПМ.

Для Украины характерно и то, что, не обращая внимания на запрет оплачивать труд ниже законом установленной МЗП, **13,1 %** работников промышленности получают зарплату меньше минимальной.

В политике заработной платы важными проблемами является ее дифференциация и налогообложение. Сегодня на Украине разрыв между максимальным и минимальным уровнем зарплат составляет не менее **50** раз, тогда как в мировой экономике обоснованным признается разрыв лишь в **10** раз.

Неоправданно высоким является и налогообложение Фонда оплаты труда — **41,5 %**, из них **3,5 %** оплачивает наемный работник, **38 %** работодатель. Безусловно, такой подход, ведет к «уходу в тень» зарплаты, к потере доходов бюджета и к снижению уровня пенсионного обеспечения.

Пенсионная реформа была проведена на Украине в 2011 г. как результат жестких условий МВФ для получения очередного кредитного транша. Однако она не только не привела к декларируемым целям — уменьшению дотаций из бюджета в Пенсионный фонд и повышению справедливости в начислении пенсий, но и напротив, обострила пенсионные проблемы на Украине.

Закономерным результатом монетаристской модели периферийного капитализма стало формирование олигархии, ее усиление и захват ею всей полноты власти и собственности на Украине. Украинский «Forbes» показывает, что доходы 100 самых богатых людей составляет ныне **$ 56** млрд. при совокупном бюджете страны в **$ 40** млрд. По сути 20 семей сегодня владеют **80 %** собственности Украины.

Интересы олигархов определяют политику Украины

Интересы олигархов являются определяющими во внутренней и внешней политике Украины. Они тесно связаны с Западом получением кредитов МВФ, МБ, Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), покупкой акций, долговых обязательств, других ценных бумаг американских и западноевропейских финансовых структур. В западных банках и оффшорных зонах хранятся капиталы украинских олигархов. Они на Западе покупают предприятия и недвижимость, там живут и учатся их дети и внуки. В целом за 20 лет ими из Украины вывезено около **$ 350** млрд.— это почти 9 бюджетов страны!

Важно подчеркнуть: интересы олигархата бывшей «оранжевой» власти, абсолютно идентичны «бело-голубому» олигархату нынешней власти — Партии регионов, а также их компаньонов по коалиции — Компартии Украины (КПУ) и Блока Литвина.

Так, президент Украины **В. Ющенко** подписал с президентом США Дж. Бушем **«Дорожную карту»** по получению Украиной членства в НАТО. Данное намерение в 2008 г. было закреплено в **Хартии «Украина — США о стратегическом**

партнерстве», подписанной Госсекретарем США К. Райс и министром иностранных дел Украины В. Огрызко. Став президентом Украины, **В. Янукович** 12 апреля 2010 г. подтвердил обязательства по выполнению этой Хартии в **Совместном заявлении с президентом США Б. Обамой** во время своего визита в Вашингтон. Для больших гарантий ее выполнения, накануне его визита, 15 марта 2010 г., эти обязательства были включены в Коалиционное соглашение парламентского большинства (п. 5.5 Соглашения), которое собственноручно подписали все члены фракции Партии регионов, Компартии (во главе с П. Симоненко!) и Блока Литвина. Стоит обратить внимание: п. 1 р. II Хартии однозначно гласит, что Украина станет членом НАТО.

У правящей коалиции нет никаких намерений по интеграции Украины в ТС и ЕЭП с Россией, Беларусью и Казахстаном, по приданию русскому языку статуса государственного. Это на встречах с избирателями Юго-Востока или на застольях с российскими коллегами, регионалы и коммунисты рассказывают легенды о своем стремлении к интеграции с Россией. К сожалению, это абсолютно не соответствует реалиям.

Любой внимательный аналитик их утверждения легко дезавуирует, оценив Указы президента Януковича по вопросам партнерства Украины с НАТО, оценив решения Кабинета министров по разработке и контролю выполнения Годовых национальных программ сотрудничества Украины с НАТО.

Убедительным подтверждением евроинтеграционных (и евроатлантических) устремлений парламента Украины стало принятие 1 июля 2010 г. **Закона «Об основах внутренней и внешней политики»**, в котором ст. 10 однозначно устанавливает государственным языком только украинский, а ст. 11 безальтернативно провозглашает курс на евроинтеграцию с целью получения Украиной членства в ЕС. За этот Закон проголосовало **259** депутатов — Партия регионов **171** из **172**, КПУ **27** (в полном составе) и Народная партия Литвина **19** из **20**. Оранжевые только радостно потирали руки, ибо все было сделано без них.

Поэтому не удивительно, что нынешняя украинская власть продолжила и гуманитарную политику оранжевых. Суть ее заключается в переписывании истории, извращении и опошлении всего советского, русофобии, героизации нацистов и их пособников, вытравливании русского языка и в целом перекодировании нашего народа.

Именно поэтому Янукович не отменил ни один из нацистских указов Ющенко — ни по присвоению званий героев Украины Бандере и Шухевичу, ни по признанию борцами за независимость Украины всех националистов — от Центральной рады, УНР до ОУН-УПА и других военных формирований (т. е. батальонов «Нахтигаль», «Роланд», СС-двизии «Галичина», походных групп и других бандформирований галицийских фашистов). По последнему из названных указов (с понуждением по отмене) я веду судебный процесс с президентом Украины с 29.04.2010. На стороне Януковича третьей стороной выступает внук Степана Бандеры — Стефан Бандера (проживает в Канаде) и сын Романа Шухевича — Юрий Шухевич.

При Ющенко на Галичине потомки бендеровцев подняли головы, а затем при непосредственной поддержке Партии регионов неонацистская партия «Свобода» захватила большинство в местных советах Западной Украины (Львовской, Ивано-Франковской и Тернопольской областях). Лидеров неонацистов постоянно «пиарят» на центральных телеканалах. Неонацисты свободно устраивают свои шабаши в Киеве, во Львове, в Одессе, Николаеве, Севастополе и пр. Их лозунги «Україна для українців», «Москалів на ножі» не вызывают никакой реакции власти — даже намека на пресечение действий, разжигающих межнациональную рознь, хотя это является прямым нарушением Конституции Украины и норм международного права.

За годы президентства Януковича на Украине появились новые памятники Бандере, Шухевичу и пр. Регионал, мэр Харькова М. Добкин освятил в 2011-м установление мемориальной доски священнику-униату Иосифу Слипому, а 22 марта 2012 г. парламент Украины конституционным большинством (!) в 361 голос во главе с Партией регионов принял постановление о праздновании 120-летия Слипого. Их ничуть не смутило, что он был духовником нацистов, благословляющим дивизию СС «Галичина» на борьбу с Красной Армией, на уничтожение нашего населения.

Прозападная, проНАТОвская, русофобская политика украинской власти полностью противоречит воле нашего народа, потребностям экономики, гуманитарной и социальной сферы. Но тенденции процесса очевидны: эта власть не изменит курс внешней политики с Запада на Восток.

Защищая интересы олигархии, украинская власть будет продолжать изнурительное выпрашивание у России снижения цен на газ, при этом категорически отказываясь войти в ТС и получать его по внутренним ценам.

Украинская власть будет выпрашивать Зону свободной торговли (ЗСТ) с ЕС, а не стараться спокойно работать в рамках ЗСТ СНГ. И это не-

взирая на собственные заявления и обещания. Достаточно вспомнить, как после возвращения с Санкт-Петербургского саммита в октябре 2011 г. премьер-министр Украины Н. Азаров восторженно убеждал всех в выгодности для Украины ЗСТ СНГ. *«Уже в следующем году Украина получит дополнительный прирост ВВП на уровне около **2,2 %**, или **30** млрд. грн. Дополнительные доходы бюджета составят почти **9,5** млрд.»*,— заявлял он [13].

Однако, 19 декабря 2011 г. Янукович не в Москву на саммит ЕврАзэС поехал, а в Киеве принимал президента ЕС Ромпея и главу Еврокомиссии Баррозу и согласовал с ними решение об ассоциации Украины с ЕС и получения ЗСТ ЕС.

Ведя «многовекторную», а точнее лживую, спекулятивную политику, президент Янукович 20 марта 2012 г. на встрече с избранным президентом России Путиным пообещал ему синхронную ратификацию ЗСТ СНГ парламентами наших стран. И Госдума в тот же день это решение приняла. Верховная Рада в тот же день приняла… заявление в адрес Брюсселя с просьбой как можно быстрее подписать Соглашение об ассоциации с ЕС! Приняла опять-таки голосами парламентского большинства — Партии регионов, КПУ и Народной партии Литвина.

30 марта в Брюсселе это подписание состоялось. При этом чиновники ЕС не преминули воспользоваться возможностью еще раз унизить Украину, распластавшуюся у их ног. Состоялось полутайное половинчатое парафирование договора об ассоциации. Т. е. стороны завизировали политическую часть (намерения Украины проситься в ЕС), но не парафировали приложение — собственно сам договор о ЗСТ, откладывая его минимум на год.

Как и с безвизовым статусом (Украина позволила, а страны ЕС — нет), так и с этой ЗСТ, я уверена, процесс будет таким же: Украину заставят снять все таможенные пошлины, чтоб европейские товары беспрепятственно входили на наш рынок, а свой рынок для несчастной украинской продукции европейцы открывать не будут. Таким образом, украинская экономика будет продолжать разрушаться. Безработица будет расти, все негативные процессы в обществе усилятся.

Для предотвращения социальных взрывов, Украину в ближайшее время втянут в НАТО. К оккупации наше население приучают и через интенсивные ежегодные учения «Си Бриз», и через центры НАТОвской пропаганды, повсеместно открытые (причем, в вузах!), и через Евро 2012, на котором НАТОвцы будут «обеспечивать безопасность»! НАТОвцы будут контролировать и выборы в парламент Украины, намеченные на 28.10.2012. По закону, принятому альянсом разноцветных фракций парламента (ПР, БЮТ, КПУ, Народная партия Литвина), в Верховную Раду придут только олигархи и их подельники, исключительно западники, русофобы, бандеровцы.

Таким образом, Украина будет вырвана из лона восточно-православной цивилизации и превращена в НАТОвский отстойник. Для меня лично это жизненная трагедия — как и для миллионов моих сограждан. Но наших сил для сопротивления этому дьявольскому сценарию не хватает. А никакой помощи извне нет. Руководство России плотно связано с Партией регионов и КПУ, в силу чего не хочет конфронтации с ними, а значит, не хочет влиять на проводимую ими политику, соглашаясь с отрывом Украины. Безусловно, это ошибка. Большая ошибка лидеров РФ.

Необходимо думать о будущем. А дальше, думаю, через несколько лет (может быть, десятилетий) на борьбу с цивилизационным гнетом поднимется часть населения Украины. Не верю я, что НАТОвцы и их пособники-бандеровцы смогут физически уничтожить оставшихся думающих, смелых и умных людей, настоящих патриотов своего великого Отечества. Коль скоро так, то патриоты объединятся и поднимутся на борьбу.

Будущее Евразийского союза

Без Украины интеграция стран постсоветского пространства будет усложнена, однако процесс укрепления и совершенствования Таможенного союза, Единого экономического пространства никоим образом нельзя замедлять. Нужно сделать все, чтобы к 2015 году (как намечено) был создан Евразийский союз. Его эффективное развитие и укрепление требует реализации новой экономической модели.

Чтобы выжить в жесткой конкуренции глобализированного мира, развитие экономики стран ЕЭП должно идти не по линейной восходящей функции, а по экспоненте. Для этого нужен рывок. Рывок в развитии возможен только при переходе на новый технологический уклад — нано-, био-, информационные технологии, создающие качественно новые возможности для производства и потребления, во много раз повышающие эффективность использования ресурсов. Ведущую роль в становлении и развитии нового технологического уклада должно играть государство, исправляя уродство приватизации и либерализации. Должно измениться и качество государственного управления. Приоритетом фи-

нансирования должны стать наука, образование и здравоохранение. Самыми перспективными являются инвестиции в человека. Нужна радикальная реформа и банковской системы, и налоговой. и многое другое.

Главное, чтобы Россия выполнила свою историческую миссию и стала локомотивом прогресса. Локомотивом спасения славян. Локомотивом спасения всего человечества.

Литература

1. Новый мировой финансовый кризис не за горами. Причины предыдущих потрясений никто не устранил // Новый регіон. – 30.05.11. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nr2.ru/moskow/333595.html.

2. Кризис в еврозоне достиг системных масштабов // Новый регион. – 12.10.11. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.nr2.ru/inworld/352633.html.

3. Поляков, В. Мировой кризис: агония США и крах Европы? // From-ua.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.from-ua.com/eco/a2d8da37b915b.html.

4. Тищенко, П. За нас снова выбирают 9.02. 2012 // «Украинский вестник». – 9.02. 2012. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ukrainian-news.ucoz.ua/news/za_nas_snova_vybirajut/2012-02-09-465.

5. Названы основные риски для мировой экономики // Новый регион. – 11.01.12. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nr2.ru/finance/366879.html/print/.

6. Бернс, Э. Риск глобального кризиса сохраняется. Всемирный банк о перспективах мировой и российской экономики // Новый регион – 18.01.12. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nr2.ru/finance/367914.html.

7. Стиглиц, Дж. «Свободное падение» (Freefall) // «Київстар Бізнес» Дайджест. – 2010. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.digest.kyivstar.ua/books/120/review/.

8. Щорічна доповідь Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини про дотримання та захисту прав і свобод людини в Україні. – Киев, 2011. – 131 с.

9. Демографические тенденции в Украине // Research and Branding Group. – 20.01.2012. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rb.com.ua/eng/company/.

10. Доклад о человеческом развитии 2011 / ПРООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2011/download/ru/.

11. Середня тривалість життя в Україні зросла до 70 років. – Держстат // УНН. – 28 жовтня, 2011. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.unn.com.ua/ua/news/28-10-2011/510370/28.10.11/.

12. Інформаційно-аналітичні матеріали до круглого столу на тему «Оплата праці — українські реалії та перспективи реформування» / Верховна Рада України. Комітет з питань соціальної політики та праці. – 21.03.2012. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/publish/article/news_left?art_id=303051&cat_id=37486

13. Що записано в угоді про зону вільної торгівлі між державами СНД? // Голос України. – 9.11.2011. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.golos.com.ua/Article.aspx?id=239701.

Материал поступил в редакцию 05.04.2012

Современные подходы к устойчивости в экономической науке

Сараджева Ольга Владимировна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Финансы и кредит»
Московского государственного индустриального университета (г. Москва, Россия)

Вопросы устойчивости в хозяйственной деятельности предприятий, находящиеся на стыке с проблемами антикризисного управления, традиционно привлекают к себе внимание экономического сообщества. Их огромное значение и непреходящая актуальность обусловлены периодическими кризисами в динамике хозяйственных систем, последствия которых для реального сектора в целом и для отдельных предприятий в частности сложно предсказуемы в терминах классических экономических моделей, дающих приемлемые результаты в условиях стабильного цикла.

Stability questions in economic activities of the enterprises, being on a joint with problems of anti-recessionary management, traditionally draw to themselves attention of economic community. Their huge value and an enduring urgency are caused by periodic crises in dynamics of the economic systems which consequences for real sector as a whole and for the separate enterprises in particular are difficult predicted in terms of the classical economic models yielding comprehensible results in the conditions of a stable cycle

Вопросы устойчивости, рассматриваемые в классических моделях математической экономики, вызвали заметный интерес к данной проблематике у экономического сообщества, однако существенного вклада в формирование теории экономической устойчивости, на наш взгляд, не привнесли — в отличие от значительной их роли в развитии общей теории устойчивости. Последнее определялось новизной и разнообразием экономических систем (рынок и т. п.) как объектов, для исследования устойчивости которых потребовалось обновление и математического аппарата.

Тем не менее, в рамках этих моделей были получены следующие выводы, которые лежат в основе становления современной теории экономической устойчивости:

— в рамках механизма устойчивости современной экономики, позволяющего сглаживать колебания в цикле на этапах спада и подъема, возрастают экономические функции государства;

— при этом важным фактором устойчивости регулируемой экономики является наличие микроэкономики с инерционной системой рыночного товарно-денежного равновесия, что делает ее зависимой от равновесия на денежном рынке, а значит, управляемой;

— одной из причин неустойчивости экономики являются преимущественно нарушения в распределении доходов, источник которых кроется в сфере обращения, прежде всего, в функционировании денежного, кредитного и фондового рынков;

— другой важнейшей причиной неустойчивости выступает несогласованность планов предпринимателей и потребителей или несовпадение индивидуальных ожиданий с реальными итогами хозяйственного развития.

Положительным моментом в исследованиях устойчивости в классической и неоклассической экономической теории стоит отметить, на наш взгляд, следующий вклад классиков: в качестве основной причины появления неустойчивости в экономике названо возникновение такого экономического механизма, как деньги и, если более строго, кредитные деньги. Следовательно, основные направления повышения устойчивости также должны лежать в области денежно-кредит-

ных отношений — применительно к экономике в целом, а применительно к уровню отдельного предприятия можно предположить, что его экономическая устойчивость во многом зависит от финансовых решений, т. е. от качества его финансового менеджмента. Во многих работах на этом этапе происходит подмена понятий и уход в область «финансовой устойчивости», что, на наш взгляд, не совсем корректно. Однако эти логические предположения требуют серьезных дополнительных обоснований.

Стоит заметить, что в теории цикла практически не разделялись принципиально вопросы устойчивости и стабильности, первая выступала частным случаем второй, и важнейшей как раз была вторая. Однако тот квазидинамический подход, по нашему мнению, и не позволял, по сути, разделять эти свойства экономических процессов.

В целом устойчивость использовалась не как категория частных экономических теорий, а в качестве критерия истинности таковых, ибо неустойчивое равновесие подразумевало несводимость теории к реалиям экономической жизни.

Дальнейший интерес экономической науки к вопросам устойчивости возник в рамках становления теории организации, интерпретации последней как целостной системы отношений и соответствующей организационной устойчивости. Одним из основоположников этой теории можно считать Александра Александровича Богданова (Малиновского), в трудах которого впервые встречаются понятия «количественной» и «структурной» устойчивости применительно к организации в широком смысле [1]. Если первое понятие в тектологии А. А. Богданова отождествляется с масштабом организации (ее массой или энергией по аналогии с категориями классической механики), пропорционально которому находятся ее возможности к противостоянию воздействиям извне, то второе связано с уникальной внутренней конфигурацией и отношениями между ее составляющими, присущими данной структуре вне зависимости от ее размеров (аналогии из механики — константы сопротивления гнутию, разрыву, кручению и т. д., присущие конкретному материалу). А. А. Богданов показал, что устойчивость может быть комплексной по отношению к системе внешних воздействий (ограниченно-изменчивым условиям внешней среды) в целом, причем она может самопроизвольно падать с течением времени, когда экономическая конъюн-

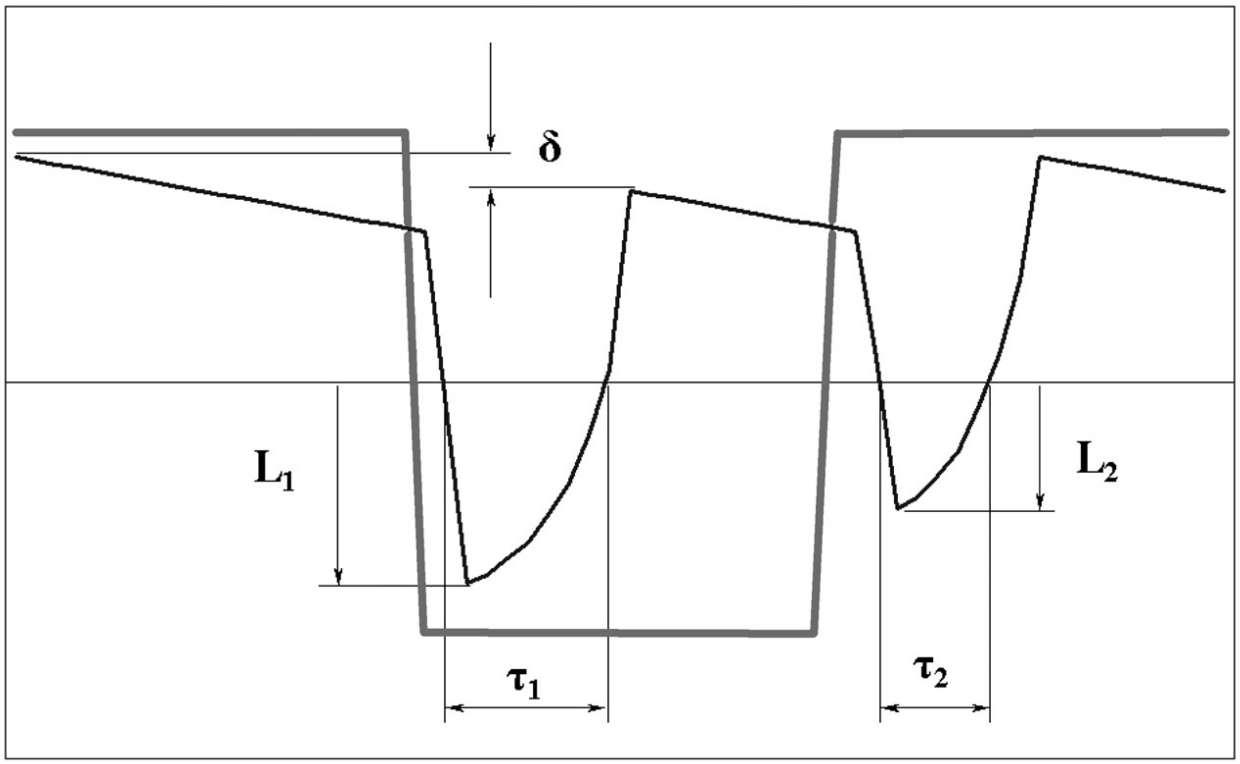


Рис. 1. Реакция комплексной устойчивости организации на существенные изменения внешней среды: время восстановления устойчивости τ2 меньше τ1:
1) из-за меньшей глубины «падения» устойчивости L2 в сравнении с L1;
2) эффекта «памяти» организации при возвращении ее в «знакомые» условия внешней среды (в первом случае изменение внешних условий с благоприятных на неблагоприятные не позволяет организационной устойчивости восстановиться полностью — δ).

ктура длительное время благоприятна. В результате, на наш взгляд, можно предположить о существовании жизненного цикла в устойчивости организации, зависимого от жизненного цикла организации и изменений среды ее существования. Причем если рассмотреть тривиальные схемы кризисного изменения последней (без учета времени изменения), то приспособление устойчивости (ее восстановление после резкого спада) займет определенное время, т. е. будет иметь место некий переходный процесс с элементами явного запаздывания (см. рис. 1). Не факт, что устойчивость успеет восстановиться до требуемого уровня, позволяющего сохраниться организации как целому. С другой стороны, тектология А. А. Богданова рассматривает процесс разрушения организации, ее распада на подсистемы как возникновение новых структур и их размножение, в чем она перекликается с принципами «созидательного разрушения» Й. Шумпетера [4].

Развиваемый в тектологии «закон наименьших» (устойчивость целого зависит от наименьших относительных сопротивлений всех его частей во всякий момент времени) позволил Богданову сформулировать принцип зависимости устойчивости от «слитности/четочности» структуры организации (более устойчива структура, имеющая меньшую «площадь соприкосновения» с внешней средой). В частности, этот принцип приводит к выводам о большей устойчивости цикличных процессов с меньшей «четочностью» — частотой и амплитудой колебаний, или, к примеру, о том, что усиление автономии регионов, децентрализация ведет к ослаблению устойчивости федерации.

Однако, на наш взгляд, это в большей мере касается организаций (и процессов) с относительно простыми, линейно-протяженными структурами[1] (простейший пример — изменения организации во времени). Действительно, если внутренние связи выстроены таким образом, что самые слабые звенья ограждены от влияния сильных внешних импульсов, т. е. присутствует система управления устойчивостью, логично предположить о более высоком уровне устойчивости организации в целом.

Важный вывод тектологии А. А. Богданова, связывающий ее с экономикой устойчивости, касается затрат на устойчивость, которые должны быть оптимальными, так как они ограничивают эффективность организации. Отсюда следует, на наш взгляд, значимая роль прогнозирования изменений конъюнктуры (как возможной угрозы), качество которого позволит организации стремиться не к абсолютной устойчивости, но лишь к необходимой, оптимальной (коэффициент запаса устойчивости).

Развивающаяся в последнее время на основе трудов А. А. Богданова и его последователей междисциплинарная общая теория социальных организаций во главу угла ставит именно целостность и устойчивость как основные особенности последних, на что указывают работы Л. И. Евенко, Б. З. Мильнера, В. С. Раппопорта, И. Урманова, Н. Бердяева и др. При этом под устойчивостью понимается в общем случае способность организации сохранять свои жизненно важные социокультурные ценности, несмотря на внешние и внутренние возмущения, воспринимаемые ею как проблемы организации или как вызовы [3]. В то же время общая теория социальных организаций не дает однозначного ответа на вопрос о механизме формирования и поддержания устойчивости организации. Так, в рамках кибернетических моделей общей теории организаций вводится дополнительный гомеостатический механизм, позволяющий поддерживать критические параметры организации в определенных границах, за пределами которых ее устойчивость падает саморазрушительным образом. Однако Т. Парсонс [2] показал, что социальная организация значительно сложней ее технических аналогов, в ней отсутствуют постоянные нормы, превышение которых чревато ее разрушением, так как в условиях изменяющейся среды постоянно изменяются и критические границы, находясь в состоянии динамического равновесия. Целевая модель организации также не вскрывает сущности ее устойчивости, которая в рамках этой модели зачастую становится альтернативой классическим целям роста, эффективности и т. п., связанным с повышенными рисками. С другой стороны, если в качестве цели ставится само существование организации, т. е. ее целостность и устойчивость, то, на наш взгляд, имеет место тривиальная тавтология — создание организации ради самого ее существования. В рамках так называемых естественных моделей общей теории организаций предполагается действие внутренних механизмов контроля, препятствующих отклонению поведения участников организации от социальных, правовых и культурных норм и табу. Однако эти модели недостаточно обосновывают, на наш взгляд, что естественно, и искусственное

[1] В этом смысле линейно-функциональная структура действительно устойчива настолько, насколько устойчиво ее самое слабое звено, в отличие от самоорганизующихся аморфных сетевых матричных структур, что необходимо учитывать при создании различных экономических объединений, союзов и корпораций.

формирование норм непременно направлено на поддержание устойчивости организации, с одной стороны, более того, достоверность внутренних механизмов контроля также остается под большим сомнением, с другой стороны, требует новых и неединственных уровней контроля. На сегодня данная теория признает, что в каждой организации или в каждом типе организаций должен существовать свой уникальный механизм контроля устойчивости.

В целях дальнейшего исследования и развития теории экономической устойчивости очень важными выводами из общей теории социальных организаций можно считать следующие:

— система управления организацией в общем случае должна включать не только контур, направленный на решение основных целей, но и контур, обеспечивающий решение вопросов ее устойчивости; при этом в малых организациях эти контуры совпадают между собой и с самой организацией, а в крупных выделяются в самостоятельные органы и механизмы, являющиеся носителями до некоторой степени противоречивых по своим целевым установкам функций;

— устойчивость простейших организационных структур не обязательно выше устойчивости сложных организаций, но во многом определяется структурными связями; устойчивость сложной структурированной организации может быть выше устойчивости ее элементов и составляющих более простых структур, принцип «где тонко, там и рвется» касается исключительно примитивных структур;

— как следствие последнего вывода, целью формирования сложных структур может быть выживание входящих в них простых организаций (вспомним, как отец показывал своим сыновьям преимущества объединения, предлагая им сломать один прутик, два прутика и много связанных вместе прутиков), а устойчивость обществу придают институты, регламентирующие правила поведения членов общества.

Отметим, что именно здесь начинается формирование самостоятельной категории устойчивости, отличающейся от ее «технического» понимания, однако все более склоняющегося в сторону ее отождествления с жизнеспособностью организации, что, на наш взгляд, несколько утрирует и выхолащивает экономическую суть вопросов устойчивости. Широко известный пример — уравнение (модель) Альтмана, в котором финансовая устойчивость компании определятся из вероятности ее банкротства в течение ближайших *n* лет, что подчеркивает аналогии между устойчивостью и «жизнью» в противовес неустойчивости и «смерти» (банкротству) фирмы. В то же время насколько устойчивость является составляющей, одним из факторов жизнеспособности организации, настолько и последняя служит крайним случаем проявления устойчивости, при этом, не отражая всей полноты ее проявлений.

Отдельным вектором в истории развития подходов к экономической устойчивости, на наш взгляд, является концепция устойчивого развития. Эта концепция была предложена в 1987 году группой ученых и специалистов под руководством Г.-Х. Брундтланд, утверждена в качестве статусной стратегии мирового развития Конференцией ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 3–14 июня 1992 года) и включает в себя, в первую очередь, стратегию перехода общества к состоянию его коэволюции с биосферой. Принятие концепции устойчивого развития на столь высоком уровне обусловлено стремлением человечества сохранить цивилизацию и условия ее дальнейшего безопасного развития для бесконечной череды будущих поколений. Не случайно дословный перевод термина «sustainable development» означает «самоподдерживающееся развитие», что подчеркивает ответственность нынешних поколений перед будущими, условия существования которых, согласно данной концепции, должны быть как минимум не хуже, чем настоящие условия окружающей среды.

Экономический смысл концепции устойчивости развития заложен теорией максимального потока совокупного дохода Хикса-Линдаля, который может быть произведен при условии, по крайней мере, сохранения совокупного капитала, с помощью которого и производится этот доход. Соответственно, концепция предполагает оптимальное использование ограниченных ресурсов за счет применения ресурсосберегающих (экологичных) технологий, в первую очередь, в добыче и переработке сырья и производстве экологически приемлемой продукции при минимизации, переработке и уничтожении отходов производства и потребления. Однако при решении вопросов о том, в какой форме капитал должен сохраняться (например, физический, или природный, или человеческий капитал) и в какой мере эти формы капитала взаимозаменяемы, а также при стоимостной оценке этих активов, особенно экологических ресурсов, возникают проблемы «справедливой» интерпретации и счета. К примеру, в последнее время широкое распространение получило представление о том, что потомкам современники оставляют капитал более высокого уровня — накопленные цивилизацией знания. Однако «достаточно» ли будет этих знаний, что-

бы сохранить цивилизацию в условиях сокращения природных ресурсов, вызывающих повышенные риски глобальных катастроф,— вопрос открытый.

Стоит отметить, что концепция устойчивого развития предполагает стремление к оптимальному соотношению в терминах «потребление-сбережение». Но в современном мире практически нет способа четко разграничить (т. е. до возможности статистического наблюдения) эти направления доходов. Очевидно, требуется вести речь в другой терминологии, попытки чего и наблюдаются при введении категории «капитала более высокого уровня» и т. п.

В России в последнее время ведутся достаточно активные научные исследования по проблеме устойчивого развития. Появились новые монографии, коллективные сборники, статьи в этой области исследований, среди которых работы известных российских ученых В. Д. Андрианова, А. Л. Боброва, С. Н. Бобылева, А. Б. Вебера, Н. Ф. Глазовского, В. И. Данилова-Данильяна, А. П. Дубнова, В. А. Коптюга, К. В. Папенова, В. Д. Писарева, А. Д. Урсула и др.

С точки зрения развития теории экономической устойчивости, на наш взгляд, главное в концепции устойчивого развития — это то, что впервые были связаны термины «устойчивость» и «развитие», причем были использованы совместно, а не в противопоставлении друг другу. Другими словами, была, наконец, прервана традиционная (и довольно примитивная) логическая цепь: устойчивость суть неизменность суть противоположность изменениям, которые суть необходимое условие развития. Концепция устойчивого развития акцентировала внимание на динамическом, нелинейном характере отношений этих терминов, и то важное, что она привнесла в формирование теории экономической устойчивости, на наш взгляд, заключается в следующем:

— устойчивость (несмотря на то, что термин используется несколько в ином, отличном от традиционного понимания смысле) приобрела выраженный стратегический характер как необходимое условие долгосрочного развития экономических систем;

— экономическая устойчивость в данном смысле требует создания и поддержания определенных резервов, позволяя использовать в текущем периоде только часть, но далеко не все потенциальные ресурсы системы, несмотря на достигнутую в результате научно-технического прогресса эффективность их использования; действительно, и далее будет продолжаться прогресс, и эффективность будет расти, следовательно, необходимо по возможности максимально сохранить ресурсы, эффективность освоения которых в будущем будет как минимум не ниже текущей; тем самым впервые эффективность и устойчивость обнаружили себя как две противоречивые стороны одного процесса — процесса развития системы, два его *фактора*;

— долговременная устойчивость экономической системы формируется с опорой исключительно на собственные ресурсы, т. е. самоподдержанием системы; постоянное использование ресурсов из внешних источников должно иметь целью отличные от стратегической устойчивости аспекты, например текущую устойчивость (антикризисное управление), рост оборота, прибыли, рентабельности и т. д.

Литература

1. Богданов, А. А. Тектология. Всеобщая организационная наука. – М. : Финансы, 2003. – 264 с.

2. Парсонс, Т. Система современных обществ / пер. с англ. Л. А. Седова и А. Д. Ковалева; под ред. М. С. Ковалевой. – М. : Аспект Пресс, 1988. – 342 с.

3. Франчук, В. И. Общая теория социальных организаций. – М. : Изд-во МГСУ «Союз», 2001. – 171 с.

4. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М. : ЭКСМО, 2007. – 622 с.

Финансовый риск субъекта хозяйствования: определение и содержание

Уласевич Юлия Михайловна,
аспирант кафедры финансов и финансового менеджмента Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

Проведен системно-исторический анализ изменения представлений о финансовом риске субъекта хозяйствования и его содержании. Выявлены проблемы формулировки определения финансового риска и состава его содержания. Предложены авторские уточнения определения финансового риска, систематизированный перечень составляющих его содержание условий, перечень факторов финансового риска.

The system-historical analysis of change of representations about financial risk of the subject of managing and its maintenance is carried out. Problems of the formulation of definition of financial risk and structure of its maintenance are revealed. Author's specifications of definition of the financial risk, the systematised list of conditions making its maintenance, the list of factors of financial risk are offered.

Оценка финансового риска в процессе обеспечения финансовой устойчивости субъекта хозяйствования предполагает наличие соответствующих теоретических основ: прежде всего, обоснованного определения финансового риска и раскрытия его содержания.

Обзор экономической литературы, в которой рассматриваются теоретические основы финансового риска субъекта хозяйствования, показывает, что разные авторы вкладывают порой разный смысл в понятие «финансовый риск» и приводят различный состав его содержания.

В связи с многовариантностью и многообразием определений финансового риска субъекта хозяйствования, содержащихся в экономической литературе, и исходя из их формулировок, нами, как и при систематизации множества определений финансовой устойчивости, выделены подходы к определению в данном случае финансового риска, приведенные ниже.

В экономической литературе 1990-х гг. представляется возможным выделить следующие подходы к определению финансового риска.

1. Финансовый риск как вероятность убытков в процессе отношений предприятия с финансово-кредитными организациями.

В рамках данного подхода, на наш взгляд, определяют финансовый риск Г. Б. Поляк, И. А. Акодис, Т. Д. Краева, понимающие под риском «вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли» [23, с. 239] и считающие, что «финансовый риск возникает в процессе отношений предприятия с финансовыми институтами (банками, финансовыми, инвестиционными, страховыми компаниями, биржами и др.)» [23, с. 240].

2. Финансовый риск как вероятность убытков в результате проведения операций в финансово-кредитной сфере.

Данный подход представлен определением И. Т. Балабанова, трактующего финансовый риск как «вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций в финансово-кредитной и биржевой сферах, совершения операций с фондовыми ценными бумагами, т. е. риск, который вытекает из природы этих операций» [2, с. 251].

3. Финансовый риск как вероятность убытков в ситуации неопределенности условий осуществления финансовой деятельности предприятия.

К данному подходу относится, на наш взгляд, определение И. А. Бланка, рассматривающего финансовый риск предприятия как «вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности» [34, с. 433].

4. Финансовый риск как вероятность убытков в условиях экономической деятельности.

Данный подход прослеживается, на наш взгляд, в определении М. Н. Крейниной, связывающей финансовый риск с «вероятностью потерь финансовых ресурсов» [8, с. 2].

Предложенная нами формулировка данного подхода обусловлена тем, что вероятность потерь финансовых ресурсов может быть связана в целом с экономической деятельностью организации, поскольку даже реальный ущерб в итоге получает денежное выражение и приводит к уменьшению доходов организации и, таким образом, к потере финансовых ресурсов. Следовательно, приведенная в рамках данного подхода формулировка финансового риска не позволяет раскрыть содержание финансового риска. К тому же, в таком толковании понятие финансового риска практически идентично понятию экономического риска в одном из значений последнего. Так, например, А. А. Кудрявцев определяет экономический риск как «возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении» [9, с. 34].

В экономической литературе 2000-х гг. представляется возможным выделить следующие подходы к определению финансового риска.

1. Финансовый риск как вероятность убытков в процессе осуществления предприятием финансовой деятельности.

Так, например, Н. А. Рыхтикова определяет финансовый риск предприятия как «риск вероятности потерь денежных средств в процессе осуществления предприятием финансовой деятельности» [16, с. 22].

2. Финансовый риск как вероятность убытков в процессе отношений предприятия с финансово-кредитными организациями.

В рамках данного подхода, как представляется, определяет финансовый риск Л. М. Макаревич, понимая под ним «опасность потери ожидаемого дохода или получения убытков … в процессе отношений предприятия с финансовыми институтами (финансовыми, инвестиционными, страховыми компаниями, банками и биржами)» [10, с. 51], поскольку опасность обозначает возможность[14, с. 578], а вероятность, в свою очередь, также определяется как «объективная возможность осуществления, существования чего-либо» [14, с. 92].

3. Финансовый риск как вероятность убытков в процессе осуществления финансовых операций.

Так, например, Е. И. Шохин, определяющий сущность риска как вероятность потерь, считает, что «финансовый риск — это риск, возникающий в процессе осуществления финансовых операций» [22, с. 74].

4. Финансовый риск как вероятность убытков в результате проведения операций в финансово-кредитной сфере.

Данный подход представлен, например, определением И. Т. Балабанова, рассматривающего финансовый риск, как и в предыдущем периоде, как «вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций в финансово-кредитной и биржевой сферах, совершения операций с фондовыми ценными бумагами, т. е. риска, который вытекает из природы этих операций» [1, с. 283].

5. Финансовый риск как вероятность убытков в ситуации неопределенности условий осуществления финансовой деятельности предприятия.

Так, Л. Н. Мамаева определяет финансовый риск предприятия как «вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода и капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности» [11, с. 136].

6. Финансовый риск как вероятность убытков в ситуации неопределенности условий финансово-хозяйственной деятельности.

К данному подходу относится определение В. М. Марочкиной, Л. Г. Колпиной, А. Г. Титкина, понимающих под финансовым риском «вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в виде снижения прибыли, доходов, потери капитала и т. п. в ситуации неопределенности условий финансово-хозяйственной деятельности» [12, с. 23].

7. Финансовый риск как вероятность убытков или получения дополнительного объема прибыли в процессе осуществления финансовой деятельности.

Данный подход, как представляется, отражен, например, в определении А. М. Ковалевой, М. Г. Лапусты, Л. Г. Скамая, рассматривающих финансовые риски как «риски, сопутствующие финансовой деятельности фирмы» [7, с. 467] и как «с одной стороны, опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов в данной сфере деятельности, с другой — это вероятность получения дополнительного объема прибыли … в связи с движением финансовых потоков» [7, с. 468].

8. Финансовый риск как вероятность убытков, обусловленных структурой источников средств (источников финансирования).

В рамках данного подхода, например, О. А. Братухина, понимающая риск как «вероятность по-

терь», считает финансовый риск «обусловленным структурой источников средств предприятия» [4, с. 154]. Кроме того, Д. Сыч определяет финансовый риск, как «риск, обусловленный структурой источников финансирования» [19, с. 24], при этом под источниками финансирования подразумевая источники средств.

9. Финансовый риск как вероятность убытков в условиях экономической деятельности.

Данный подход широко распространен и отражен, например, в определении О. Ю. Свиридова, Е. В. Тумановой, рассматривающих финансовые риски как «риски, связанные с вероятностью потерь финансовых ресурсов» [17, с. 72]; в определении В. Н. Уродовских, где под финансовым риском понимается «вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом» [20, с. 10].

Обзор выделенных подходов к определению финансового риска позволяет объединить их в следующие укрупненные группы подходов к формулировке финансового риска:

1) в 1990-е гг.:

— финансовый риск как вероятность убытков в процессе отношений предприятия с финансово-кредитными организациями;

— финансовый риск как вероятность убытков в результате проведения операций в финансово-кредитной сфере;

— финансовый риск как вероятность убытков в ситуации неопределенности условий осуществления финансовой деятельности предприятия;

— финансовый риск как вероятность убытков в условиях экономической деятельности;

2) в 2000-е гг.:

— финансовый риск как вероятность убытков в процессе осуществления предприятием финансовой деятельности, финансовых операций, отношений предприятия с финансово-кредитными организациями;

— финансовый риск как вероятность убытков в результате проведения операций в финансово-кредитной сфере;

— финансовый риск как вероятность убытков в ситуации неопределенности условий осуществления финансовой деятельности предприятия, финансово-хозяйственной деятельности;

— финансовый риск как вероятность убытков или получения дополнительного объема прибыли в процессе осуществления финансовой деятельности;

— финансовый риск как вероятность убытков, обусловленных структурой источников средств (источников финансирования);

— финансовый риск как вероятность убытков в условиях экономической деятельности.

С помощью логической операции, которая получила название определения, выясняется содержание понятия. Содержание представляет собой «совокупность элементов, образующих вещь (явление, процесс), взаимодействий элементов и результатов взаимодействий» [21, с. 190]. Элемент, в свою очередь, представляет собой «составную часть системы» [21, с. 188], т. е. ее компонент. Существенный компонент комплекса объектов (вещей, их состояний, взаимодействий), из наличия которого с необходимостью следует существование данного явления [21, с. 425], получил название условия.

Приводимые авторами рассмотренных определений в различные периоды составляющие содержание финансового риска условия (признаки) представляется возможным объединить в следующие группы:

1) в 1990-е гг.:

— условия отношений предприятия с финансово-кредитными организациями [23];

— условия проведения операций в финансово-кредитной сфере [2];

— условия осуществления финансовой деятельности предприятия [3];

— условия экономической деятельности [8];

2) начиная с 2000 г.:

— условия осуществления предприятием финансовой деятельности [7, 11, 16];

— условия отношений предприятия с финансово-кредитными организациями [10];

— условия осуществления финансовых операций [22];

— условия финансово-хозяйственной деятельности [12];

— условия экономической деятельности [17, 20];

— условия структуры источников средств (источников финансирования) [4, 19].

При этом одни авторы отождествляют условия и факторы финансового риска, другие — факторы и причины, третьи не поясняют используемого значения термина «факторы». Вместе с тем, фактор — это «причина, движущая сила какого-либо процесса, определяющая его характер или отдельные его черты» [18, с. 1391]. В отличие от условия, составляющего ту обстановку, в которой то или иное явление возникает, существует и развивается, причина непосредственно порождает явление [21, с. 193].

Обзор укрупненных подходов к определению финансового риска субъектов хозяйствования и отнесенных к ним определений, а также групп составляющих содержание финансового риска условий свидетельствует о том, что в указанном в настоящей статье периоде:

1) выделенные подходы к определению финансового риска сохраняются, дополняются новыми, поскольку отнесенные к ним определения сохраняются, дополняются новыми;

2) формулировки выделенных укрупненных подходов к определению финансового риска представляют собой конструкцию из двух частей.

Первая часть конструкции — как воспринимается финансовый риск — отражает рассмотрение финансового риска как вероятности убытков, вероятности убытков или получения дополнительного объема прибыли. При этом, несмотря на появление нового подхода, превалирующим является восприятие его как вероятности убытков. Отметим, что термин «убытки» при обозначении соответствующих подходов и укрупненных групп подходов к рассмотрению финансового риска используется нами исходя из его непосредственного звучания в отдельных авторских формулировках финансового риска, где он применяется наряду с отдельными из своих значений, и использовании авторами остальных определений одного или нескольких из его значений. Так, убытки означают: «расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода)» [5]; «потери от хозяйственной деятельности, выраженные в денежной форме; превышение расходов предприятия, предпринимателя над доходами, влекущее уменьшение материальных и денежных ресурсов; ущерб, выраженный в денежной форме; ущерб, причиненный одному лицу (юридическому, физическому) противоправными действиями другого лица (юридического, физического)» [6]. Представляется, что рассмотрение финансового риска через вероятность убытков, вероятность убытков или получения дополнительного объема прибыли связана с общим представлением о природе риска. Так, рассмотрение сущности риска как вероятности убытков соответствует основным положениям классической теории риска, тогда как ее рассмотрение как вероятность убытков или получения дополнительного объема прибыли — представлениям неоклассической теории риска [16, с. 7].

Следовательно, существуют различия в восприятии термина «риск».

Оставшаяся часть конструкции выделенных укрупненных подходов — как раскрывается финансовый риск — отражает рассмотрение финансового риска и через процесс финансовой деятельности, финансовых операций, отношений предприятия с финансово-кредитными организациями; и через результат операций в финансово-кредитной сфере; и через ситуацию неопределенности условий осуществления финансовой деятельности предприятия, финансово-хозяйственной деятельности; и через структуру источников средств; в то время как в 1990-е гг. финансовый риск рассматривается через процесс отношений предприятия с финансово-кредитными организациями, результат операций в финансово-кредитной сфере, ситуацию неопределенности условий осуществления финансовой деятельности предприятия. При этом и в 1990-е, и в 2000-е гг. наряду с рассмотрением финансового риска через финансовую деятельность, он рассматривается через экономическую деятельность, а также отношения и операции с финансово-кредитными организациями. Кроме того, в 2000-е гг. финансовый риск рассматривается также через финансово-хозяйственную деятельность, источники средств. Обоснование раскрытия финансового риска в терминах «процесс», «результат», «ситуация», «структура», «деятельность», «отношения», «операция» не приводится. Вместе с тем, процесс — это «совокупность последовательных действий для достижения какого-либо результата» [18, с. 1071]. Результат представляет собой «конечный итог, завершающий собой что-нибудь» [14, с. 881]. Результаты деятельности за определенный период отражаются в бухгалтерской отчетности [15, с. 196] и, прежде всего, в бухгалтерском балансе как основной его форме [15, с. 50]. Поэтому имущественное и финансовое положение, которое в соответствии с Законом о бухгалтерском учете и отчетности [13] наряду с финансовыми результатами деятельности организации должно отражаться в ее бухгалтерской отчетности, также выступает результатами деятельности организации. Ситуация (от позднелатинского — «положение») — это сочетание условий и обстоятельств, создающих определенную обстановку, положение [18, с. 1210]. Структура (от латинского — «строение, расположение, порядок») означает «совокупность устойчивых связей объекта, обеспечивающих его целостность и тождественность самому себе, т. е. сохранение основных свойств при различных внутренних и внешних изменениях» [18, с. 1276]. Деятельность — это «специфическая человеческая форма отношения к окружающему миру, содержание которой составляет его целесообразное изменение и преобразование в интересах людей; условие существования общества. Деятельность включает в себя цель, средства, результат и сам процесс» [18, с. 381]. Кроме

того, деятельность или, что то же самое, действие [14, с. 199] определяется как «форма связи объектов, при которых изменения одних объектов направлены на изменение других» [21, с. 184], а отношение — это «связь между кем-нибудь, возникающая при общении, контактах» [24, с. 747]. Операция представляет собой «законченное действие или ряд связанных между собой действий, направленных на решение определенной задачи» [18, с. 927]. Кроме того, в экономической теории, являющейся теоретической основой для других экономических наук, отмечается, что финансовые отношения уже, чем экономические и чем денежные [25, с. 461], а в составе финансовых отношений помимо отношений с финансово-кредитными организациями рассматриваются, прежде всего, отношения с другими предприятиями, заключающиеся в платежных обязательствах поставщиков и покупателей, также между предприятиями и персоналом по оплате труда, между предприятиями и государством, включая налоговые отношения и др.; помимо источников средств — капитала — и обязательств организации как ее задолженности, которая возникает в результате хозяйственных операций, совершенных до отчетной даты, и погашение которой приведет к уменьшению активов или увеличению капитала [13], рассматриваются обязательства других организаций перед ней.

Следовательно, рассмотрение финансового риска через процесс, результат, ситуацию, структуру деятельности (отношений, операций) может свидетельствовать о рассмотрении разными авторами отдельных сторон одного явления, а его рассмотрение через финансовую и (или) экономическую деятельность, а также отдельные их части — отношения с финансово-кредитными организациями, источники средств — свидетельствует о смешении данных понятий вследствие отсутствия четких границ между ними.

В целом, представляется, что рассмотрение финансового риска через процесс, и результат, и ситуацию, и структуру деятельности (отношений, операций), как финансовых и (или) экономических, так и их отдельных частей, связано с несистематизированностью представлений о финансах, финансовой системе, финансовых отношениях, финансовых ресурсах. Так, несмотря на существование в финансовой науке широко распространенного представления о финансах предприятия как системе, нет однозначности в рассмотрении таких важнейших аспектов системного подхода, как цели, функции, состав финансов предприятия, вообще не рассматривается еще один важнейший аспект системного подхода — структура финансов предприятия. Отметим, что проблема несистематизированности представлений о финансах рассматривается нами и при исследовании определения и содержания финансовой устойчивости.

3. С развитием представлений о финансовом риске изменяется состав приводимых авторами условий финансового риска. Выделенные в 1990-е гг. группы условий в последующий период сохраняются, дополняются новыми. Среди групп условий наряду с отражающими финансовые аспекты деятельности субъектов хозяйствования используются отражающие другие стороны деятельности субъектов хозяйствования, и в целом его деятельность. Обоснование того или иного состава приводимых авторами условий финансового риска ими не приводится.

Следовательно, из-за отсутствия четких представлений о границах финансов существуют различия в раскрытии состава содержания финансового риска.

Проведенное исследование выявленных укрупненных подходов к формулировке финансового риска и раскрытию его содержания показало наличие проблем неоднозначности и недостаточной обоснованности как формулировок финансового риска, так и состава ее содержания.

Для устранения терминологической неопределенности и обоснованного определения состава содержания финансового риска необходимо уточнить само значение термина «риск» и определить область деятельности субъекта хозяйствования, риск которой определяется, то есть границы финансовой системы субъекта хозяйствования.

Границы финансовой системы определены нами для целей уточнения определения и состава содержания финансовой устойчивости субъекта хозяйствования. Так, проведенный в нашем исследовании экономико-правовой анализ предмета и объекта экономических наук и дисциплин, изучающих финансовую устойчивость субъекта хозяйствования, позволил определить финансовую составляющую в системе экономических отношений субъекта хозяйствования, впервые определив структуру финансов на основе:

1) представлений о денежных отношениях как содержании финансовых отношений;

2) представлений о правоотношениях как форме финансовых отношений (поскольку любые общественные отношения, в том числе экономические, а в их составе и финансовые, регулируются правом; урегулированные правом отношения приобретают форму правоотношения, сохраняя свое объективное содержание) и существующей структуре правоотношений, о финансах как ча-

сти экономических отношений и существующей структуре экономических отношений, о существующей структуре бухгалтерского баланса, являющегося основным источником информации для анализа, где отражаются экономические, а в их составе финансовые отношения;

3) положений права, в соответствии с которыми права и обязанности возникают (изменяются) и прекращаются, положений бухгалтерского учета, в соответствии с которыми имущество поступает и выбывает, обязательства возникают (изменяются) и прекращаются, т. е. объективно существующего в праве и бухгалтерском учете движения, а также чисто математической разницы между поступлением (возникновением) и выбытием (прекращением) образующей остаток (состояние) и, следовательно, существования в финансах, которые, как уже было отмечено, имеют форму правоотношения и отражаются в составе экономических отношений на счетах бухгалтерского учета, движения и состояния.

Выявленная и обоснованная структура системы финансов субъекта хозяйствования представлена на рис. 1.

С учетом этого нами предложено подразделять финансы (финансовую деятельность, финансовые отношения) на:

— «финансовые отношения движения» — финансовые отношения, выражающиеся в виде оборотов по счетам бухгалтерского учета, образующим финансовую составляющую в экономической деятельности субъекта хозяйствования;

— «финансовые отношения состояния» — финансовые отношения, выражающиеся в виде остатков по счетам бухгалтерского учета, образующим финансовую составляющую в экономической деятельности субъекта хозяйствования;

— «финансовые ресурсы движения» — финансовые ресурсы, выражающиеся в виде оборотов по счетам бухгалтерского учета, образующим финансовую составляющую в экономической деятельности субъекта хозяйствования;

— «финансовые ресурсы состояния» — финансовые ресурсы, выражающиеся в виде остатков по счетам бухгалтерского учета, образующим финансовую составляющую в экономической деятельности субъекта хозяйствования.

Мы придерживаемся понимания сущности риска как вероятности убытков. Поэтому с учетом вышеизложенного представляется возможным определить финансовый риск субъекта хозяйствования как часть его экономического риска, представляющую собой присущую его финансовой деятельности (финансовым отношениям состояния и финансовым отношениям движения, финансовым ресурсам состояния и финансовым ресурсам движения) возможность (вероятность) понесения субъектом хозяйствования потерь (убытков) вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними и (или) внешними условиями его финансовой деятельности. В предложенном толковании финансовый риск связывается исключительно с финансовой деятельность субъекта хозяйствования, а также с вероятностью понесения им потерь.

Уточненное определение является полным, поскольку охватывает всю систему финансов

Производственно-экономическая деятельность				Финансовая деятельность			
Финансовая деятельность							
Финансовые ресурсы и финансовые отношения	Изменение			Финансовые отношения	Изменение		
	Движение		Состояние (остаток)		Движение		Состояние (остаток)
	Увеличение	Уменьшение			Увеличение	Уменьшение	
Денежные средства	+	-		Капитал и резервы (уставный фонд и нераспределенная прибыль)	+	-	
Финансовые вложения	+	-		Кредиты и займы	+	-	
Дебиторская задолженность	+	-		Кредиторская задолженность	+	-	

Рис. 1. Структура системы финансов субъекта хозяйствования
Источник: собственная разработка автора

Таблица — Систематизированный перечень условий финансового риска в разрезе составляющих финансовой деятельности

Составляющая (направление) финансовой деятельности	Условия финансового риска	
	Для финансового риска движения	Для финансового риска состояния
1. Финансовые ресурсы		
1.1. Хранение денежных средств в кассе	— сумма хранящихся денежных средств в кассе; — валюта хранящихся денежных средств в кассе; — срок хранения	— сумма остатка денежных средств в кассе; — валюта остатка денежных средств в кассе; — срок хранения остатка денежных средств
1.2. Хранение денежных средств на расчетном счете	— банк, в котором открыт расчетный счет; — сумма зачисленных на расчетный счет денежных средств; — валюта зачисленных на расчетный счет денежных средств; — размер процентов за хранение денежных средств на счете	— банк, в котором открыт расчетный счет; — остаток средств на расчетном счете; — валюта остатка денежных средств на расчетном счете; — размер процентов за хранение денежных средств на счете
1.3. Размещение денежных средств во вклады (депозиты)	— банк, в котором размещен вклад (депозит); — валюта вклада (депозита); — сумма первоначального взноса во вклад (депозит); — размер процентов по вкладу (депозиту); — вид договора банковского вклада (депозита); — срок возврата вклада (депозита) — для договора срочного банковского вклада (депозита)	— банк, в котором размещен вклад (депозит); — валюта вклада (депозита); — сумма остатка по вкладу (депозиту); — размер процентов по вкладу (депозиту); — вид договора банковского вклада (депозита); — срок возврата вклада (депозита) — для договора срочного банковского вклада (депозита)
1.3. Осуществление финансовых вложений:		
1.3.1. В акции	— эмитент; — стоимость приобретаемых акций; — размер дивидендов; — валюта вложений	— эмитент; — стоимость остатка акций; — размер дивидендов; — валюта вложений
1.3.2. В долговые ценные бумаги	— вид ценной бумаги; — эмитент; — стоимость приобретаемых ценных бумаг; — годовая норма доходности; — валюта вложений; — срок действия ценной бумаги; — обеспеченность; — гарантии выпуска	— вид ценной бумаги; — эмитент; — величина остатка непогашенных ценных бумаг; — годовая норма доходности; — валюта вложений; — срок действия ценной бумаги; — обеспеченность; — гарантии выпуска
1.3.3. Предоставление займов	— заемщик; — сумма предоставленного займа; — размер процентов на сумму предоставленного займа; — срок предоставленного займа; — валюта предоставленного займа	— заемщик; — сумма остатка предоставленного займа; — срок погашения остатка предоставленного займа; — валюта предоставленного займа

Составляющая (направление) финансовой деятельности	Условия финансового риска	
	Для финансового риска движения	**Для финансового риска состояния**
2. Финансовые отношения		
2.1. Финансовые отношения с покупателями (дебиторская задолженность)	— покупатель; — сумма обязательства; — срок обязательства; — валюта обязательства; — предусмотренная неустойка за нарушение сроков исполнения обязательства	— покупатель; — сумма задолженности; — срок задолженности; — валюта задолженности; — предусмотренная неустойка за нарушение сроков погашения задолженности
2.2. Финансовые отношения с кредиторами:		
2.2.1. Обязательства по привлеченному кредиту	— сумма привлеченного кредита; — срок возврата (погашения) кредита; — валюта привлеченного кредита; — размер процентов за пользование кредитом	— остаток задолженности по кредиту; — срок погашения задолженности по кредиту; — валюта задолженности по кредиту; — размер процентов по задолженности по кредиту
2.2.2. Обязательства по привлеченному займу	— сумма полученного займа; — срок возврата займа; — валюта полученного займа; — размер процентов на сумму привлеченного займа	— сумма задолженности по займу; — срок погашения задолженности по займу; — валюта задолженности по займу; — размер процентов на задолженность по займу
2.2.3. Обязательства по налогам и сборам	— ставка по налогам; — налоговая база; — льготы; — штрафы за нарушение налогового законодательства; — сумма обязательства по налогам и сборам; — срок исполнения обязательства по налогам и сборам	— ставка по налогам; — налоговая база; — льготы; — штрафы за нарушение налогового законодательства; — сумма задолженности по налогам и сборам; — срок погашения задолженности по налогам и сборам
2.2.4. Обязательства перед поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, персоналом по оплате труда, по социальному страхованию	— сумма обязательств; — валюта обязательств; — срок исполнения обязательств	— сумма задолженности; — валюта задолженности; — срок погашения задолженности

Источник: собственная разработка автора

предприятия (и финансовые отношения движения, и финансовые отношения состояния, и финансовые ресурсы движении, и финансовые ресурсы состояния).

Исходя из предложенного нами деления финансов на финансовые отношения состояния и финансовые отношения движения, финансовые ресурсы состояния и финансовые ресурсы движения и существующих подходов к оценке финансового риска по остаткам (например, на основе финансовых коэффициентов) и по оборотам счетов бухгалтерского учета предлагается подразделить финансовый риск на:

— финансовый риск состояния — его необходимо определять с использованием информации бухгалтерской отчетности — данных остатков по счетам бухгалтерского учета, образующим финансовую составляющую в экономической деятельности субъекта хозяйствования;

— финансовый риск движения — его необходимо определять для целей оценки внутренними пользователями фактических результатов управления финансовым риском с использованием информации бухгалтерского учета — данных оборотов по счетам бухгалтерского учета, образующим финансовую составляющую в экономической деятельности субъекта хозяйствования.

Уточненное определение финансового риска позволяет составить систематизированный перечень составляющих содержание финансового риска условий в разрезе составляющих финансовой деятельности, представленный в нижеприведенной таблице, а также с учетом уточненного в настоящей статье значения терминов «фактор» и «условие» определить факторы финансового риска.

Факторами финансового риска выступают:

— осуществление приведенных в таблице направлений финансовой деятельности — внутренний фактор;

— изменчивость валютных курсов, процентных ставок, налогового законодательства, существование инфляции (дефляции), цикличность деятельности контрагентов субъекта хозяйствования, банков и других финансово-кредитных организаций — внешние факторы.

Уточнение определения финансового риска и однозначное раскрытие состава его содержания создает необходимые теоретические основы для определения составляющих финансового риска и их оценки.

Литература

1. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента : учеб пособие. –3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 528 с.

2. Балабанов, И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 188 с.

3. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр : Эльга, 1999. – 527 с.

4. Братухина, О. А. Финансовый менеджмент : учебное пособие для использования в учебном процессе образовательных учреждений, реализующих программы среднего проф. образования по спец. 080107 «Налоги и налогообложение» и 080501 «Менеджмент» / О. А. Братухина. – М. : КноРус, 2011. – 238 с.

5. Гражданский кодекс Республики Беларусь : кодекс РБ от 07.12.1998 № 218-З (ред. от 08.07.2008) // Консультант Плюс : Беларусь. Версия 4000.00.11 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

6. Капитал. Энциклопедический словарь / В. Г. Гавриленко // Консультант Плюс : Беларусь. Версия 4000.00.11 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

7. Ковалева, А. М. Финансы фирмы : учебник для студентов высших учеб. заведений, обуч. по экон. спец. и напр. / А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай; Гос. ун-т управления. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 520, с.

8. Крейнина, М. Н. Финансовый менеджмент : учебное пособие / М. Н. Крейнина. – М. : Дело и Сервис, 1998. – 304 с.

9. Кудрявцев, А. А. Интегрированный риск-менеджмент : учебник / А. А. Кудрявцев; СПбГУ, экон. факультет. – М. : «Экономика», 2010. – 655 с.

10. Макаревич, Л. М. Управление предпринимательскими рисками / Л. М. Макаревич. – М. : ДИС, 2006. – 443 с.

11. Мамаева, Л. Н. Управление рисками : учеб. пособие / Л. Н. Мамаева. – М. : «Дашков и Ко», 2009. – 256 с.

12. Марочкина, В. И. Основы финансового менеджмента на предприятии : учеб. пособие / В. И. Марочкина, Л. Г. Колпина, А. Г. Титкин; под общ. ред. В. М. Марочкиной. – Минск : БГЭУ, 2000. – 115 с.

13. О бухгалтерском учете и отчетности : закон Республики Беларусь от 18.10.1994 N 3321-XII (ред. от 26.12.2007) // Консультант Плюс : Беларусь. Версия 4000.00.11 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

14. Ожегов, С. И. Словарь русского языка : ок. 53000 слов / С. И. Ожегов; под общ. ред. проф. Л. И. Скворцова. – 24-е изд., испр. – М. : ООО «Издательский дом «ОНИКС 21 век» : ООО «Издательство «Мир и образование», 2003. – 1200 с.

15. Папковская, П. Я. Теория бухгалтерского учета : учеб., 6-е изд., измененное и дополненное. – Минск : Информпресс, 2010. – 264 с.

16. Рыхтикова, Н. А. Анализ и управление рисками организации : учебное пособие для студентов, обуч. по спец. «Финансы и кредит», «Бух. учет, анализ и аудит» / Н. А. Рыхтикова. – 2-е изд. – М. : ФОРУМ, 2010. – 239 с.

17. Свиридов, О. Ю. Финансовый менеджмент: 100 экзаменационных ответов : экспресс-справочник для студентов вузов / О. Ю. Свиридов, Е. В. Туманова. – М. : ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д : «МарТ», 2004. – 272 с.

18. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Сов. Энциклопедия, 1985. – 1600 с.

19. Сыч, Д. Оценка производственных и финансовых рисков предприятия с помощью показателя левериджа / Д. Сыч // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2010. – № 19. – С. 23–29.

20. Уродовских, В. Н. Управление рисками предприятия : учебное пособие для студ. вузов, обуч. по спец. «Менеджмент организации» / В. Н. Уродовских. – М. : Вузовский учебник : Инфра-М, 2011. – 167, [1] с.

21. Философия : учеб. пособие / В. К. Лукашевич, В. М. Белокурский, И. П. Мамыкин и др.; под общ. ред. В. К. Лукашевича. – Минск : БГЭУ, 2001. – 431 с.

22. Финансовый менеджмент : учебник / кол. авторов; под ред. проф. Е. И. Шохина. – М. : КНОРУС, 2008. – 480 с.

23. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / Г. Б. Поляк, И. А. Акодис, Т. А. Краева и др.; под ред. Г. Б. Поляка. – М. : Финансы : ЮНИТИ, 1997. – 518 с.

24. Экономика. Большой энциклопедический словарь / В. Г. Гавриленко, П. Г. Никитенко, Н. И. Ядевич. – Т. 3. П–Я. – Минск : «Право и экономика», 2002. – 832 с. – (Библиотека высшего управленческого персонала).

25. Экономическая теория : пособие для преподават., аспирантов и стажеров / Н. И. Базылев, С. П. Гурко, М. Н. Базылева и др.; под ред. Н. И. Базылева, С. П. Гурко. – 3-е изд., стереотип. – Минск : Книжный дом : Экоперспектива, 2004. – 637 с.

Материал поступил в редакцию 23.12.2011

Методика оценки финансовой устойчивости субъекта хозяйствования

Уласевич Юлия Михайловна,
аспирант кафедры финансов и финансового менеджмента Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

В настоящей статье автором рассмотрены наиболее распространенные подходы к оценке финансовой устойчивости, отмечены их недостатки; для повышения достоверности оценки предложена методика оценки финансовой устойчивости с применением интегрального показателя.

In present article the author considers the most widespread approaches to an estimation of financial stability, their lacks are noted; for increase of reliability of an estimation the technique of an estimation of financial stability about application of an integrated indicator is offered.

Объективная оценка финансовой устойчивости субъекта хозяйствования как основы его жизнеспособности является важным информационным источником для обоснования и принятия оптимального управленческого решения в отношении субъекта хозяйствования широким кругом участников рыночных отношений — поставщиками, покупателями, кредиторами, страховыми организациями, государством, работниками, а также менеджерами и собственниками самого субъекта хозяйствования.

Обзор литературных источников показывает многообразие и неоднозначность существующих в настоящее время подходов к оценке финансовой устойчивости субъекта хозяйствования.

Так, в литературных источниках приводятся подходы к анализу и (или) оценке финансовой устойчивости по данным бухгалтерского баланса, преимущественно основанные на:

— сравнении абсолютных величин перегруппированных статей бухгалтерского баланса на запасы и затраты, собственные оборотные средства, традиционные источники формирования запасов и затрат с целью определения излишка (недостатка) средств для формирования запасов и затрат («методика определения степени (типа) финансовой устойчивости»);

— сравнении абсолютных величин перегруппированных статей актива бухгалтерского баланса на финансовые и нефинансовые и статей пассива на собственный и заемный капитал для определения степени покрытия заемного капитала финансовыми активами предприятия (методика определения «индикатора финансовой устойчивости»);

— использовании отдельно или в совокупности тех или иных рассчитанных на основе данных (показателей, строк) бухгалтерского баланса групп относительных показателей — коэффициентов платежеспособности (ликвидности), рентабельности, коэффициентов, характеризующих состояние основных и оборотных средств, коэффициентов структуры пассива (финансовой независимости) и др.

Вместе с тем, при расчете используемых для сравнения абсолютных показателей в первых двух подходах применяются различные данные (показатели, строки) бухгалтерского баланса. Кроме того, как отмечают аналитики, абсолютные показатели в условиях инфляции очень трудно привести в сопоставимый вид [6, с. 620].

В целях обеспечения сопоставимости исследуемых данных по статьям и разделам бухгалтерского баланса за различные периоды времени анализ и (или) оценку финансовой устойчивости проводят с использованием относительных показателей (коэффициентов). Однако при этом различаются применяемые авторами комбинации приведенных выше групп коэффициентов, одни из которых — коэффициенты финансовой независимости, отдельные коэффициенты рентабельности — рассчитываются по пассиву бухгалтерского баланса, другие — коэффициенты, характеризующие состояние основных и оборотных средств,— по активу, третьи — коэффициенты платежеспособности

(ликвидности), отдельные коэффициенты рентабельности — на основе соотношения данных актива и пассива. Кроме того, рассчитываемые по отдельным группам коэффициенты излишне многочисленны, то есть они дублируют друг друга [3, с. 187]; отдельные коэффициенты разнонаправлены; выводы по значениям отдельных коэффициентов могут быть весьма противоречивыми, поэтому общая количественная оценка этими методами не достигается [8, с. 382].

Получить общую количественную оценку финансовой устойчивости позволяет расчет интегрального показателя. Поэтому для целей оценки финансовой устойчивости предлагаем осуществлять расчет интегрального показателя финансовой устойчивости на основе перечня финансовых коэффициентов.

Вместе с тем, в качестве одного из недостатков данного метода также рассматривается разнообразие набора коэффициентов [2, с. 7], в связи с чем, важнейшей методической задачей исследователи считают обоснование выбора количества и состава показателей для оценки [10, с. 478].

Таким образом, существует, прежде всего, проблема различных представлений о показателях бухгалтерского баланса, которые целесообразно использовать в процессе анализа и оценки одного явления — финансовой устойчивости, поскольку применение для оценки приведенных выше подходов приводит, как показал проведенный анализ, к получению противоречивых результатов.

Следовательно, на начальном этапе необходимо соответствующее теоретическое обоснование набора показателей бухгалтерского баланса, которые с учетом сущности финансовой устойчивости целесообразно задействовать при расчете подлежащих включению в интегральный показатель коэффициентов.

Поскольку финансовая устойчивость представляет собой характеристику финансового состояния субъекта хозяйствования, для ее оценки необходимо использовать отражающие финансовое состояние показатели бухгалтерского баланса. Вместе с тем, исходя из одних литературных источников и (или) нормативно-правовых актов, в бухгалтерском балансе отражается финансовое состояние [7, с. 126], других — имущественное и финансовое состояние [4], третьих — финансово-экономическое состояние [1].

Для определения отражающих финансовое состояние показателей бухгалтерского баланса нами исходя из положений экономической теории [9, с. 6–7, 9–10, 24–26, 43–44, 75–80, 98–113, 132–135, 460–462] как фундаментальной науки, являющейся теоретической и методологической основой для финансовой науки и других экономических наук, разработана модель (схема) экономической деятельности субъекта хозяйствования (рис. 1).

Из представленной на рис. 1 модели, видно, что финансовая деятельность субъекта хозяйствования является частью его экономической деятельности (экономических отношений) и также пред-

Общественное воспроизводство			
Материально-вещественная сторона		Общественная сторона	
	Индивидуальное воспроизводство		
	Материально-вещественная сторона	Общественная сторона	
Факторы производства	Экономические ресурсы	Финансовые отношения субъекта хозяйствования:	Финансовые отношения
1.Земля	1.Средства труда	с учредителями	между государственными органами
2.Труд	2.Оборотные средства	с банковской системой	государства с предприятием
3.Капитал	2.1.Оборотные фонды	с поставщиками	государства с населением
3.1.Материальные ресурсы	2.1.1.Производственные запасы	с покупателями	
	2.1.2.Расходы будущих периодов	с персоналом	
	2.1.3.Незавершенное производство	с налоговыми органами	
	2.2.Фонды обращения	со структурными подразделениями	
	2.2.1.Готовая продукция	со страховыми организациями	
	2.2.2.Продукция отгруженная	с небанковскими кредитно-финансовыми организациями	
3.2.Финансовые ресурсы	2.2.3.Дебиторская задолженность		
	2.2.4.Денежные средства		
	2.2.5.Финансовые вложения		

Рис. 1. Модель (схема) экономической деятельности субъекта хозяйствования
Источник: собственная разработка автора

ставляет собой неразрывно связанные между собой две стороны: материально-вещественная сторона — финансовые ресурсы (денежные средства предприятия в его кассе и банке, в ценных бумагах, дебиторская задолженность и др.) и общественная сторона — финансовые отношения.

Экономическая деятельность субъекта хозяйствования, а в ее составе финансовая, находят непрерывное отражение в бухгалтерском учете, а их результаты за определенный период — в бухгалтерской отчетности, основной формой которой является бухгалтерский баланс (рис. 2).

Индивидуальное воспроизводство			
Материально-вещественная сторона		Общественная сторона	
Производственно-экономическая деятельность	**Бухгалтерский баланс**		**Финансовая деятельность**
Производственные фонды	Актив	Пассив	Финансовые отношения
1.Средства труда	1.Внеоборотные активы	3.Капитал и резервы	с учредителями
2.Оборотные средства	2.Оборотные активы	3.1.Устаный фонд	с банковской системой
2.1.Оборотные фонды	2.1.Запасы и затраты	3.2.Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	с поставщиками
2.1.1.Производственные запасы	2.1.1.Сырье, материалы	4.Долгосрочные обязательства (кредиты и займы)	с покупателями
2.1.2.Расходы будущих периодов	2.1.2.Расходы будущих периодов	5.Краткосрочные обязательства	с персоналом
2.1.3.Незавершенное производство	2.1.3.Незавершенное производство	5.1.Краткосрочные кредиты и займы	с налоговыми органами
2.2.Фонды обращения		5.2.Кредиторская задолженность, в том числе:	со структурными подразделениями
2.2.1.Готовая продукция	2.2.4.Готовая продукция	5.2.1.перед поставщиками и подрядчиками	со страховыми организациями
2.2.2.Продукция отгруженная	2.2.5.Продукция отгруженная	5.2.2.перед покупателями и заказчиками	с небанковскими кредитно-финансовыми организациями
Финансовая деятельность (финансовые ресурсы и отношения)			
2.2.3.Дебиторская задолженность	2.3.Дебиторская задолженность	5.2.3.по расчетам с персоналом по оплате труда	
2.2.4.Денежные средства	24.Денежные средства	5.2.4.по налогам и сборам	
2.5 Финансовые вложения	2.5 Финансовые вложения	5.2.5.по социальному страхованию и обеспечению	
		5.2.6.по лизинговым платежам	

Рис. 2. Упрощенная модель экономической, а в ее составе финансовой, деятельности субъекта хозяйствования и ее отражение в бухгалтерском балансе
Источник: собственная разработка автора

Из рис. 2 видно, что финансовое состояние как результаты (итоги) финансовой деятельности является частью экономического состояния. Показателями, отражающими финансовое состояние в бухгалтерском балансе, являются такие строки актива бухгалтерского баланса, как денежные средства, финансовые вложения, дебиторская задолженность, и строки пассива бухгалтерского баланса.

С учетом этого в расчет интегрального показателя финансовой устойчивости рекомендуется включать рассчитываемые по выделенной нами финансовой составляющей бухгалтерского баланса коэффициенты как характеризующие непосредственно финансовую деятельность. К таким коэффициентам можно отнести:

— коэффициенты платежеспособности (ликвидности), определяемые путем соотнесения показателей актива бухгалтерского баланса, отражающих финансовую деятельность, и показателей пассива бухгалтерского баланса;

— показатели структуры пассива (коэффициенты финансовой независимости), рассчитываемые по пассиву бухгалтерского баланса;

— коэффициенты рентабельности, рассчитываемые по пассиву бухгалтерского баланса.

Первая группа представлена коэффициентами абсолютной и промежуточной ликвидности, вторая — обширным перечнем коэффициентов, включающим коэффициенты финансовой независимости (автономии), финансовой зависимости, устойчивого финансирования, текущей задолженности, финансового левериджа, покрытия долгов собственным капиталом и другие, третья — показателем рентабельности собственного капитала.

Поскольку при оценке финансовой устойчивости очень важно избежать усиления влияния любых факторов за счет использования описывающих ее показателей, для исключения дублирования отдельными из этих коэффициентов друг друга в расчет единого интегрального показателя финансовой устойчивости целесообразно включить несущие различную смысловую нагрузку

(наименее взаимозависимые) по каждому условию финансовой устойчивости — платежеспособности, финансовой независимости, рентабельности — коэффициенты.

В расчет интегрального показателя финансовой устойчивости рекомендуем включить оба рассчитываемых по финансовой составляющей бухгалтерского баланса коэффициента платежеспособности, поскольку коэффициент абсолютной ликвидности, хотя и позволяет определить, имеются ли у предприятия ресурсы, способные удовлетворить требования кредиторов в критической ситуации, но по его значениям в современных условиях хозяйствования нельзя сделать определенных выводов о работе предприятия. Во-первых, при высокой инфляции нецелесообразно поддерживать в активах значительную долю высоколиквидных активов, так как они обесцениваются в первую очередь. Во-вторых, в условиях высокой инфляции предприятиям не выгодно своевременно погашать кредиторскую задолженность, так как за счет нее происходит процесс косвенного кредитования предприятий.

Поэтому более объективно отразить степень платежеспособности позволит расчет также коэффициента быстрой (промежуточной) ликвидности, показывающего прогнозируемые платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами.

Рассмотрим группу коэффициентов структуры капитала (финансовой независимости). В этой группе в явной функциональной зависимости находятся:

— являющиеся обратными показатели финансового левериджа и покрытия долгов собственным капиталом. Их произведение дает единицу;

— дополняющие друг друга до единицы коэффициенты финансовой независимости (автономии) и финансовой зависимости; коэффициенты устойчивого финансирования и текущей задолженности. Их сумма дает единицу.

Показатели, находящиеся в явной функциональной зависимости не могут использовать совместно и, в таком случае, из рассмотрения один из них исключается.

Кроме того, не находящиеся в явной функциональной зависимости коэффициенты структуры пассива также находятся в высокой взаимозависимости, поскольку при их расчете используется ограниченное число строк пассива бухгалтерского баланса.

Таким образом, в рамках данной группы в определенной мере имеет место дублирование одних показателей другими. Поэтому в рамках данной группы коэффициентов в расчет интегрального показателя целесообразно включить один из них.

В расчет интегрального показателя предлагаем включить коэффициент финансовой независимости ввиду его способности характеризовать независимость от заемных источников средств и однонаправленности с выбранными выше для интегральной оценки коэффициентами абсолютной и быстрой ликвидности.

В расчет интегрального показателя целесообразно также включить коэффициент рентабельности собственного капитала как отражающего составляющее содержание финансовой устойчивости условие развития.

Таким образом, на основе анализа содержания и взаимосвязи рассчитанных по финансовой составляющей бухгалтерского баланса коэффициентов нами отобраны для расчета интегрального показателя четыре наименее взаимосвязанных между собой коэффициента, раскрывающих составляющие содержания финансовой устойчивости условия платежеспособности, финансовой независимости, рентабельности — коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности, коэффициент автономии и коэффициент рентабельности собственного капитала.

Представляется, что в расчет интегрального показателя необходимо включать индексы соответствия рассчитанных значений отобранных коэффициентов их достаточным для констатации финансовой устойчивости значениям, поскольку рассчитанные по факту или плану значения этих коэффициентов сами по себе не позволяют установить наличие (отсутствие) финансовой устойчивости.

Индексы соответствия фактических значений отобранных коэффициентов их достаточным для констатации финансовой устойчивости значениям определяются по формулам:

$$\text{Ифн} = \frac{\text{Кфн}}{\text{Кфнд}} \quad (1)$$

$$\text{Иал} = \frac{\text{Кал}}{\text{Калд}} \quad (2)$$

$$\text{Ибл} = \frac{\text{Кбл}}{\text{Кблд}} \quad (3)$$

$$\text{Ир} = \frac{\text{Кр}}{\text{Крд}} \quad (4)$$

где Ифн — индекс соответствия фактического значения коэффициента финансовой независимости достаточному значению;

Иал — индекс соответствия фактического значения коэффициента абсолютной ликвидности достаточному значению;

Ибл — индекс соответствия фактического значения коэффициента быстрой ликвидности достаточному значению;

Ир — индекс соответствия фактического значения коэффициента рентабельности достаточному значению;

Кфн — фактическое значение коэффициента финансовой независимости;

Кал — фактическое значение коэффициента абсолютной ликвидности;

Кбл — фактическое значение коэффициента быстрой ликвидности;

Кр — фактическое значение коэффициента рентабельности;

Кфнд — достаточное значение коэффициента финансовой независимости;

Калд — достаточное значение коэффициента абсолютной ликвидности;

Кблд — достаточное значение коэффициента быстрой ликвидности;

Крд — значение коэффициента рентабельности в предыдущем периоде.

Отметим, что среди аналитиков существуют различия во мнениях относительно нормативного (достаточного) уровня отобранных коэффициентов.

Для определения достаточных для констатации финансовой устойчивости значений коэффициентов абсолютной ликвидности и автономии предлагаем использовать положения Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности [5] (далее — Инструкция) как официального документа.

В качестве достаточного значения коэффициента абсолютной ликвидности предлагаем принять установленную Инструкцией его нижнюю границу — 0,2.

Для определения достаточного значения коэффициента финансовой независимости рассмотрим приведенный в Инструкции коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами. Данный коэффициент представляет собой не что иное, как так называемый в литературных источниках коэффициент финансовой зависимости, определяемый как отношение заемного капитала к общей валюте баланса, дополняющий до единицы коэффициент финансовой независимости.

Инструкцией установлено критическое значение коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами на уровне 0,85, превышение которого на дату составления последнего бухгалтерского баланса наряду с наличием неудовлетворительной структуры бухгалтерского баланса в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса, выступает основанием признания организации устойчиво неплатежеспособной.

Достаточное значение коэффициента финансовой независимости предлагаем определять как разницу между единицей и установленным Инструкцией критическим значением коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами. Таким образом, достаточное значение

Таблица — Интерпретация значений интегрального показателя финансовой устойчивости

Значение интегрального показателя финансовой устойчивости	**Тип финансовой устойчивости**	**Краткая характеристика финансовой устойчивости**
[1; 0,75]	Абсолютная финансовая устойчивость	Высокий уровень платежеспособности; высокая финансовая независимость от внешних кредиторов; высокая рентабельность собственного капитала
(0,75; 0,5]	Нормальная финансовая устойчивость	Нормальная платежеспособность; рациональное использование заемных средств; нормальная рентабельность собственного капитала
(0,5; 0,25]	Нарушенная финансовая устойчивость	Платежеспособность (ликвидность) находится на нижней границе допустимых значений; неудовлетворительная структура капитала; минимальная рентабельность
(0,25; 0]	Финансовая неустойчивость	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства

коэффициента финансовой независимости составит 0,25.

Для коэффициента быстрой (промежуточной) ликвидности в качестве достаточного значения предлагаем принять называемое авторами для белорусских предприятий нормативное значение, составляющее 0,7–0,8.

В качестве достаточного значения коэффициента рентабельности собственного капитала предлагаем принять его значение за предыдущий период.

Интегральный показатель рекомендуем рассчитывать методом средней арифметической. При этом для исключения возможности отнесения предприятия к финансово устойчивому при высоких значениях одних показателей и несоответствующих достаточным значениям других при уровне индексов коэффициента автономии, коэффициента абсолютной ликвидности, коэффициента быстрой ликвидности, темпа роста рентабельности больше единицы в расчете использовать значение индекса, равное единице.

Интегральный показатель финансовой устойчивости (Кфу) на основе средней арифметической из степени соответствия достаточным значениям коэффициентов финансовой независимости, абсолютной ликвидности, быстрой ликвидности, темпа роста рентабельности собственного капитала предлагаем рассчитать по формуле:

$$\text{Кфу} = \frac{\sum_{i=1}^{n} X_i}{n} = \frac{\text{Ифн} + \text{Иал} + \text{Ибл} + \text{Ир}}{4} \qquad (5)$$

Абсолютная финансовая устойчивость достигается по мере приближения значения интегрального показателя к единице.

Интерпретацию значения интегрального показателя финансовой устойчивости предлагаем осуществлять на основе представлений о зонах хозяйственного риска, составной частью которого является финансовый риск, поскольку степень финансовой устойчивости выступает характеристикой уровня финансового риска (таблица).

Данная методика позволяет с наибольшей достоверностью определять степень финансовой устойчивости субъекта хозяйствования, поскольку содержит теоретическое обоснование показателей бухгалтерского баланса, которые целесообразно использовать при расчете включаемых в интегральный показатель финансовой устойчивости коэффициентов; основывается на расчете ограниченного перечня обоснованно отобранных коэффициентов; учитывает достаточность для констатации финансовой устойчивости значений коэффициентов; использование при расчете интегрального показателя коэффициентов позволяет проводить сравнение полученных результатов за различные периоды и по различным предприятиям результаты; позволяет рассматривать динамику финансовой устойчивости.

Литература

1. Абрютина, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебно-практическое пособие / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. – М. : Дело и Сервис, 1998. – 256 с.

2. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций / Н. П. Любушин [и др.] // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 1. – С. 3–11. – Библиогр.: с. 11 (18 назв.).

3. Белошевич, М. Учет финансовых рисков при оценке финансовой устойчивости предприятия / М. Белошевич // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. – № 2. – С. 186–188.

4. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Респ. Беларусь от 18.10.1994 № 3321-XII (ред. от 26.12.2007) // Консультант Плюс : Беларусь. Версия 4000.00.11 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

5. Об утверждении Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности : Постановление Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 14.05.2004 № 81/128/6536 // Консультант Плюс : Беларусь. Версия 4000.00.11 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

6. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – Минск : Новое знание, 2001. – 704 с.

7. Стражев, В. И. Теория бухгалтерского учета : учебник / В. И. Стражев. – Минск: Выш. шк., 2010. – 144 с.

8. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник для студентов вузов, обуч. по спец. «Бух. учет, анализ и аудит» / А. Д. Шеремет. – Изд. доп. и испр. – Москва : ИНФРА-М, 2009.

9. Экономическая теория : пособие для преподават., аспирантов и стажеров /Н. И. Базылев, С. П. Гурко, М. Н. Базылева и др.; под ред. Н. И. Базылева, С. П. Гурко. – 3-е изд., стереотип. – Минск : Книжный дом; Экоперспектива, 2004. – 637 с.

10. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации : учебник / под ред. проф. Н. В. Войтоловского, проф. А. П. Калининой, проф. И. И. Мазуровой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Высшее образование, 2006. – 513 с.

Мир в преддверии формирования новой мировой валютной системы

Вожжов Анатолий Павлович,
доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Финансы и кредит» Севастопольского Национального технического университета
(г. Севастополь, Украина)

Белоусов Алексей Сергеевич,
магистрант кафедры «Финансы и кредит»
Севастопольского Национального технического университета
(г. Севастополь, Украина)

Мировая экономика на современном этапе подвержена кризисным явлениям, которые порождаются накопившимися в ней серьезными противоречиями. Решение такого их количества приведет к становлению новой экономики. Мировая валютная система, как неотъемлемая часть экономической системы, также находится на пороге глобальной трансформации, призванной перевести валютные отношение на более высокий уровень развития. В связи с этим в данной работе рассмотрен возможный сценарий дальнейшего развития мировой валютной системы, проанализированы события, оказывающие ключевое воздействие на нее. В ходе проведенного исследования авторы пришли к выводу о высокой степени вероятности трансформации современной мировой валютной системы в поливалютное состояние.

The world economy at present is subject to the crises, which are generated by the accumulated contradictions. The solution of such of their number would lead to formation of new economy. The world monetary system as an integral part of the economic system, is also on the verge of global transformation, designed to convert foreign currency related to a higher level of development. Therefore in this text we consider a possible scenario for the further development of the world monetary system and analyzed the events that have a powerful impact on it. Authors concluded it`s a real high degree of probability that transformation of the modern world monetary system will have polycurrency character.

Введение. Кризисные явления, охватившие мировую экономику в начале XXI века, показали необходимость ее адаптации к современным условиям. Новая экономика должна основываться на более эффективных принципах функционирования, отвечающих современным требованиям.

Валютная система, как составная часть мировой экономической системы, так же нуждается в изменениях, направленных на повышение стабильности валютных курсов, а также надежности использования резервных валют.

Проблема выбора дальнейшего пути развития мировой валютной системы набирает все большую актуальность по мере снижения доверия к действующей со стороны субъектов экономических отношений. Одновременно с ростом актуальности данной темы ее изучением начинает заниматься все большее количество авторов, среди которых известные ученые, аналитики, сотрудники различных учреждений и ведомств: А. И. Барановский, И. Р. Боднар, А. Б. Кобяков, А. Л. Костин, М. Я. Хазин и другие. Их мнения можно разделить на две основные группы: одни авторы являются сторонниками идеи о необходимости снижения роли доллара США и перехода к использованию нескольких равносильных резервных валют, а другие видят успех развития валютной системы в применении единственной мировой резервной единицы.

Таблица 1 — Динамика доли золота в валютных резервах развитых и развивающихся стран мира

Год	1937	1948	1956	1961	1969	1970	1971	2011
Доля золота, %	91,7	68,9	64,4	62,3	50,0	40,3	30,2	12,1

Сложность изучения данной темы заключается в высочайшей динамике течения экономических процессов и неоднозначности оценки их влияния на мировую экономику. В связи с этим, целью данной статьи является определение современных тенденций развития мировой валютной системы и ее возможного развития в будущем.

Основная часть. *Золотой стандарт*, который предусматривался Парижской и Генуэзской валютными системами, основывался на применении золота в качестве мировых денег. В ходе своего развития он прошел золотомонетный, золотослитковый, золотодевизный стандарты.

Золотомонетный стандарт закреплял монопольное право золота на выполнение функции мировых денег, а бумажные деньги использовались только для проведения взаиморасчетов внутри страны и представляли собой обязательство эмитента обменять их по фиксированному курсу на золото.

До появления центральных банков (первый ЦБ «РиксБанк» образован в Швеции в 1668 году) коммерческие банки формировали свои резервы в золоте в своих хранилищах, а для финансирования внешнеэкономической деятельности могли создавать резервы в хранилищах банков-корреспондентов либо проводили аналогичные операции с использованием векселей в межбанковских расчетах с их золотым обеспечением.

Рост международной торговли и первая мировая война спровоцировали отток золота из воюющих стран, которые были вынуждены запретить его вывоз и проводить неограниченную эмиссию бумажных денег для финансирования военных программ. Это привело к инфляционным процессам, с целью преодоления которых, был совершен переход к золотослитковому и золотодевизному стандартам.

Золотослитковый стандарт закреплял возможность обязательного обмена денежных единиц на золотые слитки, а золотодевизный — свободный обмен всех валют на «девизы». Девизами называли банкноты тех стран, банки которых обменивали свою национальную валюту на золото.

Оба стандарта представляли собой своеобразную попытку вернуть экономику к классическому золотомонетному стандарту. Однако с учетом изменения геополитической обстановки после первой мировой войны осуществить эту идею не удалось.

Золотодевизный стандарт, подразумевавший широкое применение бумажных денег, создал возможность отказаться от применения золота для обслуживания как внутренних, так и международных торговых операций. С учетом этого актуальным стало наполнение резервов страны бумажными деньгами. Первой мировой резервной валютой стал фунт стерлингов, в силу того что спрос на него обеспечивался большими объемами внешней торговли и глобальной географией Британии и ее колоний, а надежность была подкреплена значительным золотым запасом.

После второй мировой войны американская валюта вытеснила фунт стерлингов из золотовалютных резервов центральных банков многих стран, а доля золота в них существенно снизилась, о чем свидетельствуют данные таблицы 1 [5, 17].

Золотодолларовый стандарт, как следующий этап развития валютной системы, был введен в 1944 году и действовал в рамках Бреттон-Вудской валютной системы до 1976 года. Положения данного стандарта фактически уравняли значимость золота и доллара США в мировой экономике.

Доллар США стал полноценной мировой валютой и основной резервной единицей для многих стран мира. Его успех заключался в удобстве использования, возможности применения безналичных межбанковских расчетов, высокой надежности, которая гарантировалась значительными золотыми запасами, сформированными Федеральной резервной системой в период второй мировой войны благодаря поставкам воюющим странам необходимых им товаров.

Высокие темпы роста мирового товарооборота сделали невозможным к началу 80-х годов дальнейшую привязку доллара США к имеющимся в распоряжении ФРС объемам золота. В 1976 году на Ямайской конференции официально был прекращен его обмен на золото, проведена полная демонетизация последнего. На смену системе фиксированных курсов валют пришла система плавающих курсов. Ее модель основывается на определении курса с учетом спроса и предложения валюты на валютном рынке. При наличии постоянного высокого спроса стабильность валюты повышается. Роль золота в обеспе-

чении надежности валюты снизилась, и оно стало использоваться только для формирования наиболее стабильной части золотовалютных резервов.

Наличие высокого спроса на американскую валюту после Ямайской конференции увеличило и без того ее большое значение в мировой валютной системе. Доллар США стал монопольной мировой резервной валютой, его доля в международных валютных резервах к началу XXI века составила порядка 70 %.

О резервных валютах

Рассматривая современную валютную систему и роль в ней мировых резервных валют, необходимо отметить, как банки стали формировать валютные резервы на счетах и что дает своему эмитенту валюта со статусом резервной.

Для финансирования внешнеэкономической деятельности банки создавали остатки на счетах в своих банках-корреспондентах в валюте, которую можно было оперативно использовать при безналичных расчетах. Такая валюта, по сути, обладала статусом свободно конвертируемой. Остатки этих средств на корреспондентских счетах приняли форму валютных резервов, которые банки могли хранить друг у друга. С созданием центральных банков эти резервы стали концентрироваться на их счетах для обеспечения международных обязательств, защиты экспорта и т. д.

Статус свободно конвертируемой валюты создает на территории государства-эмитента двойной доход. Один получают фирмы-экспортеры, при условии осуществления внешних торговых операций с помощью своей национальной валюты. Второй получают центральный и коммерческие банки, осуществляя продажу национальной валюты на международных валютных биржах. Обе суммы представляют собой отдельный доход в силу того, что свободно конвертируемая валюта пользуется спросом на международных валютных рынках и становится своеобразным «денежным товаром». Различные субъекты экономики готовы покупать его за свою национальную валюту, либо получать в виде выручки за продаваемые товары.

Эмитируя национальную валюту государство-эмитент в лице его центрального банка получает доход в виде сеньоража, то есть в виде разницы между затратами изготовления денег и их номиналом. Сеньораж является доходом, так как полученные средства либо направляются на погашение государственных обязательств, либо передаются взаймы субъектам хозяйственной деятельности через рефинансирование деловых банков.

Величина данного дохода ограничивается необходимым в государстве количеством денег для поддержания нормального функционирования денежной системы с незначительным уровнем инфляционных процессов. Количество денег в обращении определяется по формуле, предложенной К. Марксом:

$$КДО = \frac{ТЦ - К + П - ВП}{О}, \qquad (1)$$

где КДО — необходимое количество денег в обращении;

ТЦ — сумма цен товаров и услуг, находящихся в обращении;

К — сумма цен товаров, проданных в кредит;

П — платежи, которые еще не наступили;

ВП — взаимное погашение платежей;

О — число оборотов денег как средства обращения и средства платежа.

Статус резервной валюты создает на нее дополнительный спрос в целях резервирования со стороны различных субъектов экономики. Его величина представляет собой сумму запасов денег для обеспечения международных расчетов и средств, направляемых на открытие срочных вкладов, наличное сбережение населения, кредитование субъектов экономики других государств их банками и т. д. Наличие дополнительного спроса (сверх необходимого для внутреннего обращения) создает возможность получения дополнительного сеньоража.

В таком случае величина совокупного дохода после получения валютой статуса резервной составит:

$$Д = Д^{РВ} + Д^{СКВ}, \qquad (2)$$

где Д — величина совокупного дохода после получения валютой статуса резервной;

$Д^{РВ}$ — величина сеньоража от дополнительной эмиссии резервной валюты;

$Д^{СКВ}$ — доход от приобретения валютой статуса свободно конвертируемой.

Новая валюта становится резервной только в случае, если она обладает высокой стабильностью, добиться которой, в условиях современной валютной системы можно путем обеспечения стабильного и высокого спроса на национальную валюту для обслуживания внутренних и международных финансовых операций. Исходной базой для этого должен выступить спрос на новую валюту для обслуживания экспортных операций страны-эмитента, что в итоге определяет политическую силу и независимость государства на международной арене, в том числе и в сфере валютных отношений.

В настоящее время в мире нет государства, способного самостоятельно обеспечить высокую стабильность своей национальной валюты, которая составила бы конкуренцию доллару США. Это вынуждает искать решение в экономических объединениях, таких, как экономический союз.

Экономический союз, основывающийся на полном объединении всех систем стран-участниц, на совокупном объеме ВВП и общем внешнеторговом потоке, может выступить платформой, обеспечивающей конкурентоспособность единой валюты. Диверсификация товарных потоков стран союза снижает риск использования новой валюты в качестве резервной.

Европейский союз может служить примером создания такой платформы, на базе которой в 1999 году успешно введена новая валюта — евро, которая в настоящий момент имеет статус мировой резервной. Ее доля в мировых золотовалютных резервах изначально составила 17,9 %, так как она вобрала в себя несколько уже действующих резервных валют. Динамика доли основных резервных валют представлена в таблице 2 [22, 31].

Таблица 2 — Динамика изменения объемов мировых золотовалютных резервов в разрезе валют

	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009
USD	59,0 %	65,2 %	70,9 %	70,7 %	65,8 %	66,4 %	64,1 %	61,5 %
EUR			17,9 %	19,8 %	25,3 %	24,3 %	26,3 %	28,1 %
DEM	15,8 %	14,5 %						
GBP	2,1 %	2,6 %	2,9 %	2,7 %	2,6 %	3,6 %	4,7 %	4,2 %
YEN	6,8 %	5,8 %	6,4 %	5,2 %	4,1 %	3,7 %	2,9 %	3,0 %
FRF	2,4 %	1,4 %						
CHF	0,3 %	0,4 %	0,2 %	0,3 %	0,2 %	0,1 %	0,2 %	0,1 %
Прочие	13,6 %	10,2 %	1,6 %	1,2 %	1,9 %	1,9 %	1,8 %	3,1 %

За 10 лет существования доля европейской валюты в мировых резервах возросла с 17,9 % до 28,1 %. Этому способствовала высокая надежность, обеспечиваемая совокупным объемом ВВП стран Евросоюза и их репутацией. Важно обратить внимание на то, что данное увеличение произошло за счет снижения доли американской валюты почти на 10 %.

Мировая валютная система после введения евро де-факто трансформировалась в бивалютную в результате того, что основными эмитентами резервных валют стали Федеральная резервная система США и Европейский центральный банк. Кризисные явления, наблюдаемые в мировой экономике с 2008 года и обострившиеся летом 2011 года, показывают ее недостаточную стабильность в современных условиях. Понесенные финансовые потери, снижение кредитного рейтинга ценных бумаг и банков в США, обострение национальных экономических проблем подорвали доверие многих субъектов экономических отношений к европейской и американской валюте. Это лишь усугубляет непростое положение этих государств.

Таким образом, нестабильность основных резервных валют на современном этапе, а также финансовые потери от проведения международных торговых операций с их помощью вынуждают страны разрабатывать варианты введения собственных новых резервных валют. Усиливает мотивацию их использования возможность получения сопутствующего дополнительного эмиссионного дохода. Учитывая, что осуществить введение новой резервной валюты силами одной страны практически невозможно, объединение стран в региональные экономические союзы представляется высокоэффективной формой достижения к поставленной цели. Она позволит минимизировать риски, сопутствующие функционированию любой валюты. Среди основных (экономический, валютный риск и т. д.) необходимо отметить политический риск, который заключается в возможном активном противодействии вводу новых валют со стороны существующих эмитентов основных резервных валют. Их целью является победа в конкурентной борьбе на валютном рынке, добиться которой можно доказав стабильность и надежность своих резервных валют.

В связи с этим рассмотрим современное состояние развития экономических союзов, работу по созданию которых ведут многие страны мира.

Экономические союзы

1 января 2008 года Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия — члены Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (Gulf Cooperation Council или GCC) — официально объявили о намерении ввести в обращение новую региональную валюту — халиджи. Название новой валюты в переводе с арабского языка означает «заливный», то есть относящейся

к Персидскому заливу. Возможно, в связи с географическим положением союза, новая валюта получит название «динар Залива» [20, 29].

Экономики стран GCC опираются на добычу и продажу нефти, поэтому мотивом создания общей валюты для этих стран является желание уйти от финансовых потерь, вызванных нестабильностью курса доллара США, который обслуживает обмен товарами на международном рынке нефти и сырья. Новая общая валюта позволит странам GCC перейти от использования доллара как во внешних расчетах между странами Совета, так и с другими импортерами.

Введение новой валюты, как уже отмечалось ранее, требует создания механизма, обеспечивающего ее эффективное функционирование и высокую конкурентоспособность на мировом валютном рынке. Таким механизмом для халиджи является валютный союз стран GCC.

Основой создания данного союза стали результаты длительного процесса подготовки, начавшегося в декабре 2001 года после того, как все страны совета проголосовали за введение общей валюты. В ходе данного процесса получил широкое развитие общий рынок стран GCC, удалось обеспечить свободное движение капитала на нем. Как было отмечено в ходе 13 Совета сотрудничества стран Залива, состоявшегося в мае 2011 года, важным достижением деятельности таможенного союза является успешное развитие общего рынка стран Персидского залива. Однако в полной мере реализовать план создания таможенного союза не удалось, что отрицательно сказывается на торговых отношениях союза [24].

Общая сумма инвестиций в GCC во всех отраслях промышленности в период с 2000 по 2008 год составила порядка 26,5 миллиардов долларов. Дальнейшему росту данного показателя будет способствовать решение, принятое Верховным Советом GCC в декабре 2010 года, которым региональным компаниям разрешается открывать филиалы в других государствах-членах на равных условиях с местными компаниями [29].

Больших успехов страны добились в области создания единой инфраструктуры. Рассматривается проект стоимостью 1,4 миллиарда долларов по расширению существующей электросети, которая в конечном итоге свяжет все шесть стран единой электрической сетью. В транспортной сфере Катар и Бахрейн намерены вложить порядка 4 миллиардов долларов в строительство скоростной железной дороги, которая свяжет эти страны. В целом к 2017 году в GCC планируется построить более 2 тысяч километров новой железной дороги. Бахрейн и Саудовская Аравия намерены расширить автотрассу Короля Фахда [29].

В банковской системе планируется разместить основной банковский регулятор единой финансовой системы стран Залива в Эр-Рияде, столице Саудовской Аравии. Для достижения ее равновесия страны должны соблюдать «5 критериев» функционирования союза [25]:

— дефицит бюджета не должен превышать 3 процентов ВВП;

— государственный долг не должен превышать 60 процентов ВВП;

— средний уровень инфляции не должен быть более 2 процентов;

— процентная ставка по всему союзу не должна быть выше более чем на 2 процента, средней, состоящей из трех наименьших ставок отдельных государств;

— страны должны иметь валютные резервы на покрытие импорта, срок от 4 до 6 месяцев.

Данные шаги и достижение общих договоренностей обусловили возможность функционирования валютного союза, соглашение о создании которого 7 июня 2009 года подписали министры иностранных дел Кувейта, Бахрейна, Катара и Саудовской Аравии. Две из шести стран-участниц GCC — Оман и Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ) — отказались участвовать в процессе введения новой валюты. Свое решение эти страны объясняют несогласием с некоторыми организационными условиями [16].

Управляющий Центральным банком ОАЭ Султан ас-Сувейди заявил, о намерении сохранить привязку национальной валюты ОАЭ — дирхама — к доллару США. Данное намерение, со слов представителя МИД ОАЭ, обусловлено решением разместить центральный банк единой финансовой системы стран Залива в столице Саудовской Аравии [10].

В лучае успеха, стабильность новой валюты обеспечит высокий спрос на нее для обслуживания значительного объема продаж природных ресурсов, добываемых в этих странах. Для реализации решения о введении новой валюты в обращение страны проведут ревальвацию национальных валют по отношению к доллару США. По мнению экспертов, саудовский риал должен быть ревальвирован на 2,94 %, кувейтский динар — на 5,15 %, катарский риал — на 4,54 % и бахрейнский динар — на 1,09 % [2]. При продаже нефти только за динар Залива спрос на него на валютных биржах будет устойчивым и значительным, что с течение времени придаст ему статус свободно конвертируемой и резервной валюты. При этом

предусматривается, что национальные валюты будут по-прежнему обслуживать внутреннее обращение каждой из стран. Это устраняет для персидской валюты риски будущего неравномерного развития стран, входящих в союз, оставляя за его рамками внутринациональные проблемы, с которыми, например, в последнее время столкнулся Евросоюз [9].

Более того, по словам шейха Мохаммада Сабаха аль Салема аль Сабаха, министра иностранных дел Кувейта, арабским государствам «предстоит извлечь немало уроков из нынешних проблем еврозоны». По мнению шейха, нецелесообразно продолжать активное становление валютного союза без учета проблем уже существующих союзов [15].

Странам Персидского залива также необходимо решить ряд вопросов координации и общей финансовой интеграции в регионе, гармонизации законодательной базы в финансово-хозяйственной сфере, создания центра мониторинга, оценки и стимулирования реализации крупных межрегиональных проектов. Из-за этих проблем неоднократно осуществлялся перенос даты введения новой валюты: с 2010 года на 2012 год, затем на 2013, а возможно, и на 2015 год.

Страны Латинской Америки также планируют создание двух экономических союзов с целью построения более эффективной валютной системы. Первым шагом к формированию регионального союза с единой латиноамериканской валютой было создание в конце 2007 года латиноамериканского аналога Международного валютного фонда — Banco del Sur (Южного банка). Соглашение о создании банка подписали Аргентина и Бразилия, которые уже отказались от взаиморасчетов в долларах США, а также Парагвай, Уругвай, Боливия, Венесуэла, Эквадор.

Инициатором создания Южного банка является президент Венесуэлы — Уго Чавес. Цель деятельности Banco del Sur — обеспечить поддержку развития южноамериканских стран путем финансирования приоритетных проектов. Лидеры стран, поддержавшие эту идею, договорились о проведении политики «вытеснения» мировых финансовых институтов с территории Южной Америки, которая заключается в постепенном погашении существующих задолженностей и отказе от дальнейшего сотрудничества с ними.

Интеграционному процессу на континенте мешают накопившиеся социально-политические противоречия и разносторонние взгляды лидеров стран Южной Америки. Несмотря на это, президент Эквадора Рафаэль Корреа отметил, что латиноамериканские страны объединяет общее прошлое, а новый банк нужен, чтобы у них было общее будущее. Президент Боливии — Эво Моралес — уверен в том, что новый банк — это первый этап перехода стран всей Латинской Америки на единую валюту [15].

Противники создания Южного банка обращают внимание на отрицательные последствия и риски, связанные с деятельностью банка. По их мнению, первоначальные размеры взносов в уставный капитал банка разных стран несбалансированны и не соответствуют показателям ВВП, что может повлечь экономическую дискриминацию и излишнюю дополнительную нагрузку на некоторые страны. Кредитно-инвестиционный рейтинг нового учреждения может повлечь увеличение процентной ставки и ухудшение условий выдачи и обслуживания кредитов, что повышает кредитный риск и размер возможных потерь банка. Концентрация капитала банка только среди стран Латинской Америки отделяет его от мировой финансовой системы, что ограничивает корреспондентскую сеть банка и в некоторой степени снижает уровень его надежности. Весомый аргумент против создания Южного банка противники видят в одной из целей его создания: обеспечить финансирование проектов с низкой или отрицательной доходностью. В таком случае источник пополнения финансовых ресурсов не определен, что приведет в долгосрочной перспективе к банкротству банка [23].

Родриго Рато, будучи управляющим директором Международного Валютного фонда, несмотря на эти аргументы, еще в феврале 2007 года отметил, что Южный банк — мощный и реальный конкурент МВФ на территории Латинской Америки, и его функционирование может привести к серьезным негативным последствиям как для МВФ, так и для всей мировой финансовой системы [26].

Вторым крупным шагом, способствующим созданию регионального союза, стало создание южноамериканского блока Unasur (Union de Naciones Suramericanas), который был фактически основан 23 мая 2008 года после подписания соглашения представителями ряда латиноамериканских стран. Согласно указанному документу, штаб-квартира нового альянса будет находиться в Эквадоре, единый парламент — в Боливии, а единый банк — в Колумбии. Планируется, что Unasur будет построен на основании модели Европейского союза, в который так же, как и в Европейский союз, войдут почти все страны, которые располагаются на этом континенте [27].

Блок развивается последовательными логическими шагами. 16 декабря 2008 года в г. Сальва-

дор (Бразилия) был создан Южноамериканский совет обороны — совещательный и координационный механизм, направленный на обеспечение условий для снижения экономической и политической напряженности на континенте [13].

26 мая в Буэнос-Айресе был открыт Центр стратегических исследований Совета обороны Союза Южноамериканских государств [28].

В июне началась работа по созданию двух центров для урегулирования торговых споров. Предложение, поступившее от представителя Эквадора, предусматривает создание Центра арбитража и Центра юридических консультаций для решения инвестиционных споров, а также принятие кодекса, регулирующего поведение арбитров и участвующих сторон. Данные центры дадут возможность рассматривать споры транснациональных компаний, которые в настоящее время решаются в рамках Всемирного банка [32].

Для этого регионального экономического союза, так же, как и для персидского, характерны существенные объемы ВВП и внешней торговли, и также существенная диверсификация экономик, что в значительной мере снижает риски новой региональной валюты. Ее статус свободноконвертируемой и резервной первоначально, видимо, будет только для стран данного региона, но постепенно он будет расширяться в соответствии с внешнеэкономическими отношениями, вытесняя доллар США.

Страны-участницы еще одной организации — Боливарианской альтернативы для народов Латинской Америки (ALBA) (Венесуэла, Боливия, Эквадор, Куба, Никарагуа, Доминика, Сент-Винсент и Гренадины, Антигуа и Барбуда, Гондурас) — договорились о введении с 1 января 2010 года условной единицы взаиморасчетов, получившей название «сукре». Такое название выбрано в честь активного бойца за независимость южноамериканских стран от Испании Хосе Антонио Сукре, а также совпадает с аббревиатурой «Унитарной Системы Региональной Компенсации платежей», предусматривающей функционирование новой валюты [18].

Первая трансакция с использованием сукре состоялась 3 февраля 2010 года, когда Куба заплатила за доставку 360 тонн риса из Венесуэлы 108 000 сукре (около 97 500 евро) [30].

В издании «Официальная Газета» под № 39 355 от 27 января 2010 г. опубликован список товаров, экспорт которых из Венесуэлы, может обслуживаться при помощи сукре. Среди них: сульфат алюминия, алюминиевая проволока, бензин, фрукты, кофе, кукурузная мука, апельсиновый сок, какао-бобы, сливочное масло, курятина, сардины, метанол. Список товаров, импортируемых в Венесуэлу, включает: кукурузу, рис, фасоль, сою, хлорид калия, серную кислоту, нитки, изопропиловый спирт [14].

Причиной введения новой валюты, в дополнение к желанию отказаться от взаиморасчетов в долларах США из-за его нестабильности, стали политические мотивы [21].

Евразийское экономическое сообщество, развивающееся на постсоветской территории, представляет собой реальную платформу для введения общей новой валюты. Оно учреждено договором от 10 октября 2000 года, принятым на межгосударственном совете Республикой Беларусь, Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой, Российской Федерацией и Республикой Таджикистан [11].

Целью создания ЕврАзЭС является экономическое взаимодействие стран-участниц, направленное на создание Единого экономического пространства, а также координация действий государств Сообщества на пути интеграции в мировую экономику и международную торговую систему.

Решение основных задач, сформированных перед Сообществом, обеспечивает наиболее эффективное достижение поставленных целей. В рамках данного исследования особое внимание следует уделить основной задаче в сфере валютной политики: согласовать принципы и условия перехода на единую валюту в рамках ЕврАзЭС. Таким образом, ЕврАзЭС ведет открытую подготовку к созданию экономического союза, который на основе общего рынка и совокупного объема ВВП стран будет способен обеспечить конкурентоспособность новой единой валюты. Для решения поставленной задачи принят ряд шагов по развитию Сообщества и установлению на его территории единого экономического пространства.

В мае 2001 года приняты документы, регламентирующие работу основных органов Сообщества — Межгосударственного Совета ЕврАзЭС и Интеграционного Комитета ЕврАзЭС. В ноябре этого же года создан Совет по энергетической политике при Интеграционном Комитете ЕврАзЭС, а в 2002 году — Совет по транспортной политике.

В апреле 2003 года договор об учреждении Евразийского экономического сообщества зарегистрирован Секретариатом Организации Объединенных Наций.

В январе 2006 года учрежден Евразийский банк развития, а в августе принято решение о формировании в рамках ЕврАзЭС таможенного союза трех государств — Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

9 декабря 2010 года принята «Декларация о формировании Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации». В принятой президентами этих стран декларации отмечается: «Развивая Таможенный союз и Единое экономическое пространство, мы движемся к созданию Евразийского экономического союза в целях обеспечения гармоничного, взаимодополняющего и взаимовыгодного сотрудничества с другими странами и международными экономическими объединениями» [12].

Валютная политика стран-участниц направлена на последовательную отмену ограничений использования внутренних валют по текущим операциям, введение единого обменного курса национальных валют по текущим операциям платежного баланса, допуск банков-нерезидентов на внутренние валютные рынки, отмену ограничений на ввоз и вывоз национальной валюты уполномоченными банками [11].

Республика Беларусь в июне 2011 года согласовала условия получения кредита из Антикризисного фонда ЕврАзЭС в размере трех миллиардов долларов сроком на десять лет. Процентная ставка по кредиту составит 4,1 процента годовых. Кредит будет предоставлен в три этапа: в 2011 году — 1,2 миллиарда, в 2012 году — 800 миллионов, в 2013 году — 1 миллиард долларов США. Эти средства планируется использовать на преодоление негативных последствий валютного кризиса, пик которого пришелся на май 2011 года [4].

Получение кредита из регионального стабилизационного фонда ЕврАзЭС подтверждает возможность реального функционирования этого экономического механизма и формирования в перспективе на его основе полноценного экономического союза. Страны-участницы ЕврАзЭС, способствуя стандартизации и кооперации своих экономических систем, создают необходимые условия для введения новой общей валюты на основе единого экономического союза. Значительный совокупный объем ВВП и большое количество внешнеэкономических отношений дают реальную возможность получения новой региональной валютой статуса мировой резервной.

Страны группы БРИКС, в состав которой входят Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика, на саммите в Китае 14 апреля 2011 года рассмотрели ряд вопросов относительно дальнейшего развития валютных отношений. Стороны пришли к выводу, что роль валют развивающихся стран в глобальной валютной системе должна возрасти. Для обеспечения этого роста страны подписали соглашение о проведении взаимного кредитования в национальных валютах, тем самым усиливая «антидолларовую» политику. Рамочное соглашение предусматривает развитие финансового сотрудничества и предоставление кредитных линий банками развития на рынках капитала стран БРИКС.

БРИКС представляет собой реальную политическую и экономическую силу: страны группы занимают порядка 25 % суши, в них проживает около 45 % населения мира, производят 18 % мирового ВВП, имеют половину мировых золотовалютных запасов.

Итогом саммита стало принятие декларации, в которой отмечается: «международный финансовый кризис выявил несовершенства и недостатки существующей международной валютно-финансовой системы, мы поддерживаем реформу и совершенствование международной валютной системы, в которой широко представительная система международных резервных валют будет обеспечивать стабильность и предсказуемость» [12].

Китай рассматривает возможность добиться для юаня статуса мировой резервной валюты без создания регионального союза. Об этом свидетельствует активное сотрудничество со странами БРИКС, переговоры с контрагентами по ведению расчетов за поставку товаров из Китая с помощью юаня, заявление руководителя Центрального банка Китая Чжу Сяохуанем о том, что валютные запасы КНР в долларах США намного превышают необходимый уровень. Член комитета по валютной политике центрального банка КНР Ся Бинь определяет необходимый валютный запас в долларах США в размере 1 триллиона, вместо 3,04 триллиона долларов США, которыми Китай располагает в настоящее время. Данные факты свидетельствуют о политике Китая, направленной на постепенный уход от широкого использования доллара США в своей национальной экономике [7].

Китай, несмотря на это, на последнем саммите БРИКС все же не заявил о намерении в краткосрочной перспективе превратить юань в мировую резервную валюту в противовес доллару США и евро. Это объясняется наличием ряда сдерживающих причин. В. Корнеев по этому вопросу отмечает, что Китай является «заложником» своего золотовалютного запаса: при попытке сократить часть резерва в долларах США, высвободившаяся долларовая масса приведет к резкому падению его курса, что обесценит международные долларовые резервы самого Китая и других стран мира. Более того, имеющая место определенная политическая нестабильность в Китае порождает повышенный политический риск осуществления

сбережений в юанях, что негативно скажется на уровне спроса на него в качестве резервной валюты. На современном этапе политика «осмотрительности и осторожности» Китая основывается на сохранении стабильного курса юаня ниже доллара США. Данная политика проводится с целью защиты интересов собственного экспорта путем искусственной поддержки слабеющей американской валюты. Слабеющий курс валюты делает экспорт товаров с территории страны более дешевым, а импорт — более дорогим, что обеспечивает сокращение отрицательного сальдо торгового баланса этой страны. Данная ситуация наблюдается в США в настоящее время, а другие страны мира, в том числе и Китай, реагируя на нее, стремятся понизить курс своей национальной валюты с этой же целью [8, с. 31–32].

Еще одна валюта, которая может появиться на мировой арене в результате передела валютного мира, разрабатывается странами Азии и Тихоокеанского бассейна и носит название ACU (Asiancurrency). Принятие новой валютной единицы инициировано Азиатским банком развития. Планируется, что ACU будет представлять собой «корзину» из 13 валют азиатских стран и использоваться в качестве «регионального индикатора» по отношению к доллару, евро и другим свободно конвертируемым денежным единицам. ACU будет учитывать стоимость валют основных стран региона — Китая, Южной Кореи, Японии, а доля каждой валюты в «общем котле» зависеть от целого ряда факторов: размера ВВП каждой страны, объема внешней торговли. Исходя из этих и других критериев, по мнению аналитиков, максимальный вес в корзине валют получат китайский юань и японская иена, причем ведущую роль будет играть юань. ACU будет лишь прототипом евро для стран Азии, который в перспективе должен превратиться в единую региональную валюту [6].

Япония и Китай являются обладателями самых больших золотовалютных резервов в мире (около 1820 тонн золота и порядка 4 трлн. дол. США). Но для превращения ACU в полноценный аналог евро необходимо время на создание единого экономического пространства со свободным перемещением рабочей силы, товаров и услуг, что для Азии с колоссальной разницей уровня экономик стран сделать достаточно сложно и проблематично.

Странами Южной Африки (ЮАР, Намибия, Свазиленд, Лесото, Ботсвана) также прорабатывается создание региональной валюты. Первым реальным шагом на этом пути было принятое в 1998 году решение ввести в регионе единые туристские чеки, выпущенные в западноафриканских расчетных единицах (ЗАРЕ), которые принимались к оплате всеми банками. При объединении в экономический союз вопрос надежности обеспечения новой валюты не ставится под сомнение, так как эти страны являются основными поставщиками на мировой рынок золота и алмазов. Однако общая позиция на будущее развитие еще не определена окончательно. Несмотря на подписанный в нигерийской столице договор, согласно которому к 2028 году весь континент должен перейти на новую валюту «афро», многие страны намерены вступить в менее масштабные финансовые союзы, например, в Западноафриканский экономический и валютный союз и Центральноафриканское валютно-экономическое сообщество.

В начале 2006 года об объединении национальных валют также заявляли Австралия и Новая Зеландия. На правительственном уровне было решено детально изучить возможности такого перехода, учитывая значительный объем взаимного товарооборота.

Такая массовая подготовка стран к вводу новых региональных валют не могла не остаться без внимания Всемирного банка. В своем ежегодном отчете, обнародованном 16 мая этого года, аналитики подчеркнули, что экономики развивающихся стран в перспективе будут играть основную роль на мировых рынках.

Подтверждает это прогнозируемые расчеты размеров ВВП, согласно которым к 2025 году Бразилия, Китай, Индия, Индонезия, Южная Корея и Россия будут производить более половины мирового ВВП. Произойдет это в силу того, что прогнозируемый ежегодный рост развивающихся экономик составляет 4,7 %, а развитых — лишь 2,3 % [3].

Изменения в показателях ВВП неизбежно приведут к изменению влиятельности стран на мировую экономику, в частности, на монетарную систему. Доллар утратит доминирующие позиции, ему придется занять место на одном уровне с новыми валютами.

При неизбежно слабеющей валюте США могут столкнуться с огромным внутренним экономическим кризисом. Решение кроется в заблаговременном отказе от доллара с заменой его на новую валюту.

С этой целью США ведут переговоры о создании Североамериканского Союза (NAU) на основе Североамериканского соглашения о свободной торговле, в который войдут США, Канада и Мексика. На саммите в Техасе, состоявшемся еще в марте 2005 года, лидеры трех стран сообщили о первой стадии формирования этого альянса под названием «Партнерство по безопасности и процветанию Северной Америки» (SPP).

В официальное обращение был введен термин «амеро» — название новой валюты, которая должна сменить американский и канадский доллары, а также мексиканский песо. Создание такого союза подразумевает функционирование единой валюты на всей территории. При этом обмен амеро на доллар по курсу 1:1 существенно снизит социальную напряженность внутри США, так как ее резиденты смогут свободно пользоваться новой валютой на внутренних рынках. Однако этот шаг также подразумевает обесценивание всех долларовых сокровищ внешних держателей. Намерения США заменить доллар на «амеро» лишь стимулируют другие страны к скорейшему созданию региональных союзов с введением региональных валют, что позволит объединить потенциал государств для выхода из возможного кризиса, снизить финансовые риски, объединить товарные потоки [1].

Сомнения в дальнейшей стабильности американской валюты появляются и внутри страны. Например, правительство Южной Каролины продолжает политику, направленную на уменьшение валютной зависимости от ФРС США. Сенатор этого штата — Ли Брайт — официально предложил ввести в обращение новую валюту, роль которой будут выполнять настоящие золотые и серебряные монеты. Основной целью их появления станет возможность штата избежать серьезных экономических потерь в случае обрушения ФРС при наступлении очередного финансового кризиса. Подобные предложения высказывались также руководящими органами штатов Миссури, Джорджии, Виржинии и Висконсина [19].

Выводы. Формирование каждого регионального союза происходит в разных условиях, но всеми странами движет одна сила — желание освободиться от слабеющего доллара США и принять участие в эмиссии мировой резервной валюты. На рубеже XX и XXI столетия попытки создания экономических объединений носили единичный и слабый характер, однако на современном этапе они набрали силу, стали массовыми и четко организованными. Разработаны и применены реальные модели, ведущие страны все ближе к моменту введения новых валют. В настоящее время ими проводится политика перехода на взаиморасчеты с другими государствами с помощью национальных валют. Таким примером можно назвать Россию и страны ЕврАзЭС, Китай, Украину, страны Южной Америки, Центральной и Восточной Азии.

Разрозненные попытки противостоять долларовой монополии выстраиваются в четкую последовательность действий, в результате анализа которой можно сформировать определенную закономерность: в результате роста ВВП развивающихся стран и снижения стабильности доллара США и евро, происходят постепенные изменения архитектуры мировой валютной системы, в результате которых произойдет ее трансформация из бивалютной формы в поливалютную. Преобразования валютных отношений приведет к перемещению «экономических центров силы», денежных потоков, политических и культурных центров. Эти изменения будут носить настолько глубокий и кардинально новый характер, что в мире сформируется новая экономика, основывающаяся на более современных и эффективных принципах. Данная проблематика является интересной и перспективной для будущих научных исследований.

Литература

1. «АМЕРО — проект банкротства»; Газета 2000. – Украина. – 04/01/2008 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.inosmi.ru/world/20080104/238746.html.

2. «Валюту четырех стран Персидского залива назовут динаром или риалом» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rian.ru/economy/20091004/187475113.html.

3. «Всемирный Банк прогнозирует увеличение роль стран “третьего мира”» 31.05.2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.podatinet.net/2011053117415/news/news/vsemirnyi-bank-prognoziruet-velichenie-rol-stran-tretego-mira.html.

4. «ЕврАзЭс одобрил Белоруссии кредит на три миллиарда» 04.06.2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://lenta.ru/news/2011/06/04/credits/.

5. Золотовалютные резервы; БСЭ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/89049/золотовалютные.

6. Зыкова, Т. «ACU — соперник доллара и евро». – Российская газета. – Столичный выпуск № 3971 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rg.ru/2006/01/16/acu.html.

7. «Китай сбрасывает 2 триллиона долларов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dymovskiy-name.livejournal.com/345433.html.

8. Корнєєв, В. Монетарний інструментарій посткризового відновлення: нові стимули центробанків // Вісник Національного банку України. – № 4 (182). – Квітень 2011.

9. Маслов, О. «Динар залива», золото, энерговалюта и вектора в мультивалютное будущее после Первой глобальной Великой депрессии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nr2.ru/policy/170779.html.

10. «ОАЭ отказались войти в валютный союз Персидского залива» 20.05.2009, 16:48:50 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://lenta.ru/news/2009/05/20/union/.

11. Официальный сайт ЕврАзЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.evrazes.com/.

12. Официальный сайт президента Российской Федерации, официальный перевод декларации, принятой на саммите БРИКС в г. Санья, о. Хайнань, Китай, 14 апреля 2011 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://special.kremlin.ru/ref_notes/907.

13. «Союз южноамериканских наций» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Союз_южноамериканских_наций.

14. «Страны Латинской Америки вводят виртуальную валюту — Сукре» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.buenolatina.ru/news.php?id=41/.

15. «Страны Латинской Америки создали аналог Международного валютного фонда» 12.12.2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gtmarket.ru/news/state/2007/12/12/1528.

16. «Страны Персидского залива подписали соглашение о создании валютного союза» 07.06.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://lenta.ru/news/2009/06/07/currency/.

17. Структура международных резервов отдельных стран по состоянию на 1 января 2011 года по данным ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/res_str.htm.

18. Тимур Мухаматулин «Сукре отменяет доллар»; Деловая газета «Взгляд»; 17 октября 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.vz.ru/economy/2009/10/17/338907.html.

19. Феликс Рязанцев «В США ищут замену доллару»; 15 февраля [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.utro.ru/articles/2011/02/15/956279.shtml.

20. Халиджи [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Халиджи_(валюта).

Эдельберто Лопес Бланч «СУКРЕ — еще один удар по доллару». – «Rebelion». – Испания. – 26/10/2009 [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.urist.in.ua/showthread.php?t=47485.

21. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves, 1995–2009: статистические данные МВФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/cofer.pdf.

22. Daniel Artana «Why Banco del Sur Is a Bad Idea»; February 24, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.americasquarterly.org/artana-banco-del-sur.

23. Jasim Ali «Economic integration doesn't come easy»; May 15, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gulfnews.com/business/opinion/economic-integration-doesn-t-come-easy-1.807694.

24. Leah Bower and Duraid Al Baik «Delays may hit currency union»; December 11, 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gulfnews.com/news/gulf/uae/general/delays-may-hit-currency-union-1.270259.

25. Paul McIvor «Venezuela's Banco del Sur: The End of the IMF in Latin America?»; Tuesday, 20 March 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://upsidedownworld.org/main/content/view/667/1/.

26. Polivanov A. «South American countries have created Unasur — Alliance for the principle of the EU». – Journal of Foreign Economic Relations. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.eer.ru/publications/14027.html.

27. «"Rebelion": Южная Америка перед мировой бурей»; Газета «Наш Мир» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nm2000.kz/news/2011-05-30-41158.

28. Richard Shediac and Hatem Samman «On the road to economic integration in the Gulf»; June 9, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gulfnews.com/business/opinion/on-the-road-to-economic-integration-in-the-gulf-1.819235.

29. «Südamerika handelt erstmals mit Sucre»; Einheitswährung; Donnerstag, 04.02.2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.focus.de/panorama/vermischtes/einheitswaehrung-suedamerika-handelt-erstmals-mit-sucre_aid_477047.html.

30. The Accumulation of Foreign Reserves, 1999–2005 : статистические данные ЕЦБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp97.pdf.

31. «Unasur mulls setting up trade dispute solution centers» June 01, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://english.people.com.cn/90001/90777/90852/7397726.html.

Материал поступил в редакцию 28.09.2011

Гармонизация налогообложения России, Беларуси и Казахстана в условиях формирование ЕЭП[1]

Шулейко Ольга Леонидовна,
кандидат экономических наук, зав. сектором бюджетно-налоговой политики Института экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены предпосылки гармонизации налогообложения в рамках региональных интеграционных объединений, определено, что налоговая конкуренция является главным стимулом налоговой гармонизации. Проанализирована налоговая нагрузка и структура налогов в России, Беларуси и Казахстане. Дана оценка достигнутых результатов в области унификации налогов в странах, входящих в Единое экономическое пространство. С учетом опыта Европейского Союза предложены направления дальнейшей гармонизации косвенных налогов. Разработаны рекомендации, направленные на совершенствование НДС в Республике Беларусь на основе унификации налоговых ставок, сокращения льгот и упрощения налогового администрирования.

The conditions of tax harmonization in the context of regional economic integration were researchedin in the article. Tax competition is defined as the main impetus for tax harmonization. Comparative analysis of tax systems of Belarus, Russia and Kazakhstan showed the significant differences between them. This fact influences economic activity in conditions of free movement of goods, services, capital and labor forces. The degree of tax unification in Common economic space was estimated. On the basis of the EU experience the main recommendations for action were proposed. Among them are the development of value add tax, including unification of tax rates, reduction of tax incentives and simplification of tax administration.

С 2012 г. Россия, Беларусь и Казахстан находятся в Едином экономическом пространстве, которое сформировано в рамках Таможенного союза. Создание ЕЭП предполагает дальнейшее развитие интеграционных процессов, в частности,свободное перемещение товаров, услуг, капитала и рабочей силы, кроме того, в соответствии с подписанными соглашениями должен быть реализован целый ряд мер, наравленных на гармонизацию и унификацию внешнеторговой, макроэкономической политики, а также институциональных условий развития государств — участников ЕЭП. Определен пятилетний период для окончательного формирования ЕЭП, в течение которого необходимо будет разработать и подписать большое число соглашений, в том числе и в области координации и согласования налоговой политики.

Необходимость координации налоговой политики обусловлена тем, что интеграционные процессы, обеспечивая свободу передвижения капитала, товаров, услуг и рабочей силы, значительно усиливают международную налоговую конкуренцию. Международная налоговая конкуренция представляет собой процесс одностороннего приспособления национальной налоговой системы к влиянию факторов внешней среды и ведется по двум направлениям. Во-первых, национальные налоговые администрации конкурируют за право облагать налогами субъектов внешнеэкономической деятельности, извлекающих доходы из источников в данной стране, а также являющихся ее резидентами; во-вторых,— за право привлекать в страну капиталы и доходы субъектов внешнеэкономических операций, а также трудовые ресурсы. Наиболее мобильным фактором производства является капитал, поэтому налоговая конкуренция, в первую очередь, направлена на привлечение капитала путем снижения налоговой нагрузки.

[1]Выполнено при поддержке Фонда «Евразия»

Зарубежные исследования показывают, что основная проблема, порождаемая международной налоговой конкуренцией,— постоянный процесс снижения налогов для повышения международной налоговой привлекательности страны, который приводит к сокращению налоговых поступлений в бюджет и, как следствие, к уменьшению финансовой базы национальных правительств. В конечном итоге это может привести к ухудшению качества общественных товаров и услуг, социально-экономической инфраструктуры, подрыву регулирующего потенциала государства. Поэтому государства стремятся гармонизировать налоговые системы, чтобы предотвратить негативные последствия налоговой конкуренции. В последние годы значительно активизировался процесс заключения международных налоговых соглашений, призванных координировать налоговую политику стран, состоящих в региональных интеграционных группировках. Результатом становится не только большее взаимодействие между налоговыми службами договаривающихся стран, но и снижение уровня налогового бремени для хозяйствующих субъектов. Взаимозависимость и взаимообусловленность национальных экономик способствуют заимствованию наиболее успешного опыта в налоговой сфере, трансформируют структуру и принципы налогообложения.

Для того чтобы оценить возможности и перспективы гармонизации налогообложения в странах ЕЭП необходимо проанализировать специфику национальных налоговых систем и факторов, ее определяющих.

Уровень налоговой нагрузки различается по странам ЕЭП (таблица 1). В Беларуси наиболее высокий уровень налоговой нагрузки относительно ВВП — в 2010 г. налоговая нагрузка составила 39,6 % (с учетом взносов в ФСЗН), что очень близко к среднеевропейскому показателю. В России налоговая нагрузка в 2010 г. достигала 31,7 %, что почти на 8 п. п. ниже, чем в РБ. Самая низкая налоговая нагрузка в Казахстане — 25,3 %.

В течение последнего десятилетия во всех рассматриваемых странах уровень налоговой нагрузки снижался, что явилось отражением проводимых в этих странах налоговых реформ. Важно отметить, что снижение налоговой нагрузки сопровождалось экономическим ростом в трех странах.

Что касается налоговой структуры, то, как правило, косвенное налогообложение преобладает над прямым в развивающихся и транзитивных экономиках. В Беларуси и России также доминируют косвенные налоги, в то время как в Казахстане доля прямых и косвенных налогов примерно одинакова (таблица 2). Среди косвенных на-

Таблица 1 — Динамика налоговой нагрузки в России, Беларуси и Казахстане в 2005–2010 гг., % к ВВП

	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Беларусь	47,4	48,5	49,5	51	45,7	39,6
Россия	36,5	36,1	36,2	36,2	31	31,7
Казахстан	27	27	27,2	27,9	22,7	25,3

Таблица 2 — Структура налоговых доходов в странах ЕЭП в % к ВВП, 2010 г.

	Россия	Беларусь	Казахстан
Прямые налоги, из которых	8	6,5	5,4
налоги на индивидуальные доходы	4,0	3,1	1,6
на доходы организаций	4,0	3,4	3,8
Косвенные налоги, из которых	13,1	15,0	5,6
НДС	5,6	8,8	3,1
акцизы	1,1	2,7	0,3
таможенные платежи	6,4	3,5	2,2
Налоги на добычу полезных ископаемых	3,2	—	0,6
Налоги за пользование природными ресурсами	—	—	1,1
Другие налоги	2,2	6,3	10,2
Общие налоговые доходы	26,1	28,1	22,9
Социальные платежи	5,6	11,5	1,2
совокупная налоговая нагрузка	31,7	39,6	24,1

логов в Беларуси наиболее высокий удельный вес НДС, а в России и Казахстане превалируют таможенные платежи. Как в большинстве стран богатых природными ресурсами, в России и Казахстане относительно большая часть доходов бюджета приходится на налогообложение компаний.

В России и Беларуси доля налогов на доходы юридических и физических лиц примерно одинаковая — около 4 % от ВВП, в то время как в Казахстане поступления от налога на прибыль корпораций в два раза выше, чем на доходы физических лиц, что отражает тенденцию снижения подоходного налога в условиях роста доходов от добывающих отраслей в этой стране.

Особенности в налоговой структуре стран ЕЭП обусловлены различиями в структуре экономик этих стран. В отраслевой структуре России и Казахстана доминируют добыча и переработка природных ресурсов, эти сектора также обеспечивают значительную часть доходов бюджета. В России существует налог на добычу полезных ископаемых, поступления от которого составляют примерно 3 % ВВП. В Казахстане сырьевой сектор помимо налога на добычу полезных ископаемых, также платит налог за пользование природными ресурсами. Суммарные поступления этих налогов достигают почти 2 % ВВП, кроме того, сырьевые компании являются плательщиками налога на сверхприбыль.

Доля социальных взносов в ВВП колеблется от 1,2 % в Казахстане до 11,5 % в Беларуси. В России в 2010 г.ставки отчислений на социальное страхование были повышены до 34 % и сравнялись с белорусскими, что объясняется общими демографическими проблемам двух стран, связанными со старением населения и необходимостью увеличивать расходы на пенсионное обеспечение. В Казахстане ставка социальных платежей в три раза ниже и составляет 11 %, что отражает более благоприятную демографическую ситуацию в стране.

Уровень налогообложения является одним из важнейших факторов, определяющих ценовую конкурентоспособность товаров, что особенно важно для развития внешней торговли в условиях отмены таможенных барьеров внутри ЕЭП. К сожалению, по этому параметру белорусские предприятия все еще находятся в менее выгодных условиях, нежели Россия и Казахстан, несмотря на проводимые в последние годы в Республике Беларусь налоговые преобразования, направленные на снижение налоговой нагрузки и упрощение налоговой системы. Дело в том, что Россия и Казахстан тоже совершенствуют налоговые системы. По оценкам Всемирного банка, которые нашли отражение в рейтинге «Doing Business 2012», за последний год Белорусская налоговая система переместилась со 183 на 156 место, но все еще уступает России (105 место) и Казахстану (13 место) (таблица 3).

Таблица 3 — Оценка налоговых систем «Doing Business 2012»

	Выплаты (количество в год)	**Время, затрачиваемое на налоговое администрирование (часы)**	**Общая налоговая ставка (% от прибыли)**	**Место в рейтинге**
Беларусь	18	654	62,8	156
Казахстан	7	188	28,6	13
Россия	9	290	46,9	105

В Республике Беларусь не только выше налоговое бремя, но и более сложное налоговое администрирование, в результате отечественные предприятия тратят больше времени на исчисление и уплату налогов.

Анализ налоговых систем государств — членов Таможенного союза показывает, что некоторые элементы налоговой системы, и контроля над налогоплательщиками со стороны налоговых органов в значительной степени идентичны, многие имеют различия. Налоговым законодательствам государств-членов ЕЭП присущи общие проблемы, влияющие на активность взаимовыгодных торговых отношений. Одна из таких проблем — это неравномерное распределение налогового бремени хозяйствующих субъектов, что оказывает влияние на конкурентоспособность товаров. Однако Россия и, в особенности, Казахстан реформировали налоговые системы, ориентируясь на повышение их нейтральности. С этой целью было отменено большое число льгот и освобождений. В Беларуси все еще сохраняется значительное число как категориальных, так и индивидуальных льгот, что оказывает существенное влияние на эффективность деятельности отдельных отраслей и предприятий, и в конечном итоге, на размещение ресурсов. В этой связи сокращение льгот и повышение налоговой нейтральности

является актуальной задачей реформирования белорусской налоговой системы, которая в то же время будет ориентирована на гармонизацию налогообложения со странами ЕЭП.

Налоговая гармонизация в странах ЕЭП во многом опирается на опыт ЕС, где, в первую очередь, было обращено внимание на косвенные налоги, которые оказывают наибольшее влияние на взаимную торговлю, ценообразование товаров и составляют значительную долю налоговых поступлении в бюджет всех государств. К числу косвенных налогов, применяемых странами ЕЭП в настоящее время, относят НДС и акцизы.

Следует отметить, что в странах ЕЭП НДС является одним из основных источников поступлений в бюджет, так в Беларуси он обеспечивает 33 % доходов, в России — 16 %, в Казахстане — 12,4 %. Средняя продуктивность НДС (показатель, который показывает, сколько доходов в процентах от ВВП обеспечивает каждый процент налоговой ставки НДС в Беларуси самая высокая — 0,44 %, в то время в России этот показатель составляет 0,31 %, в Казахстане — 0,27 % (таблица 4).

Таблица 4 — НДС в странах ЕЭП, 2010 г.

Страна	Стандартная ставка, %	Доходы от НДС в % к ВВП	Доходность НДС, % (стр. 3/ стр. 2)
Россия	18	5,6	0,31
Казахстан	12	3,3	0,27
Беларусь	20	8,8	0,44

Либерализация торговли и введение НДС тесно взаимосвязаны, и в связи с этим НДС получил широкое распространение во всем мире. Как отмечают многие экономисты, НДС — единственный налог в Таможенном союзе, который обеспечивает налоговую нейтральность в торговле товарами и услугами и отвечает требованиям GATT [3]. Однако НДС обеспечивает нейтральность во взаимной торговле в том случае, если применяется кредитный механизм и принцип страны назначения, который в соответствии с руководством GATT означает, что товары должны облагаться налогом в той стране, где они потребляются. В настоящее время все страны ЕврАзЭС перешли на принцип страны назначения, который предусматривает применение нулевой ставки НДС при экспорте товаров (работ и услуг) и возврат НДС из бюджета по ресурсам, использованным на экспортируемые товары. Дальнейшее развитие вопросы согласования косвенных налогов нашли в Соглашении о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе, вступившем в действие с 1.07.2011. Соглашение определяет порядок взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг по принципу страны назначения в условиях отмены таможенного контроля и таможенного оформления в торговле между Республикой Беларусь, Российской Федерацией и Республикой Казахстан. В нем подтверждено применение нулевой ставки НДС при экспорте товаров и регламентировано применение и(или) освобождение от уплаты (возмещение уплаченной суммы) акцизов при условии документального подтверждения факта экспорта и принцип взимания косвенных налогов по стране назначения. Также зафиксирован принцип недискриминации импортируемых товаров. Установлено, что ставки косвенных налогов на импортируемые товары во взаимной торговле не должны превышать ставки косвенных налогов, которыми облагаются аналогичные товары внутреннего производства. При этом в течение 180 дней налогоплательщики-экспортеры должны подтвердить обоснованность применения нулевой ставки НДС (или освобождения от акцизов). Страны Таможенного союза унифицировали основные принципы взимания НДС, в то время как ставки и структура налога определяется на национальном уровне и никакие ограничения межгосударственными соглашениями не установлены. Ставки НДС в странах ТС колеблются в пределах: от 12 процентов в Казахстане, до 20 % в Беларуси, в России ставка составляет 18 %. Кроме того, если в Казахстане установлена единая ставка, то в России помимо основной (18 %) существует сниженная (10 %) для ряда продуктов питания и других товаров первой необходимости. В Беларуси существует несколько ставок, кроме основной 20 %, на социально значимые товары установлена сниженная ставка (10 %), а на товары, цены на которые регулирует государство, установлены две ставки 9,09 и 16,67 %. Такая сложная система НДС значительно удорожает систему администрирования, в то время как необходимость множественности ставок вызывает сомнение. Поэтому дальнейшее совершенствование НДС в нашей стране видится в унификации налоговых ставок.

Как в России, так и в Беларуси существуют исключения, которые, в соответствии с рекомендациями ОЭСР получили название «standard exemptions»[2]. Перечень стандартных освобождений от уплаты НДС включает: финансовые и страховые услуги (банковские операции, страхованиеи перестрахование, услуги на рынке ценных бумаг и др.); общественные и квазиобщественные блага (здравоохранение, образование, телекоммуникации и связь, общественный транспорт); услуги в области культуры и искусства; лотереи и тотализаторы; операции с недвижимостью (продажа земельных участков, зданий,сдачу в аренду недвижимого имущества); некоммерческую деятельность некоммерческих организаций, благотворительную деятельность.

Наличие стандартных освобождений от уплаты НДС как общепринятой практики, в частности, обусловлено тем, что по соответствующим операциям невозможно с точки зрения администрирования корректноопределить налоговые обязательства, либо административные издержки при этом превышают предполагаемую выгоду. Однако помимо вышеперечисленных освобождений, существует ряд других, целесообразность которых не так очевидна, например, юристов, нотариусов, строительства жилья, свободных экономических зон и др. По мнению многих экономистов, такая система разрушает налоговую базу, не помогая малоимущим слоям населения, и делают систему НДС малоэффективной [1]. В то же время Казахстан реформировал систему НДС, унифицировал ставки и минимизировал льготы, чем значительно укрепил ее. России и особенно Беларуси предстоит еще многое сделать для того, чтобы обеспечить нейтральность, справедливость и эффективность налогообложения, простоту администрирования НДС.

Опыт ЕС, где унификация перечня объектов налогообложения и исключений из налогооблагаемой базы была связана с решением об обязательных отчислениях от НДС стран-членов в бюджет Евросоюза, может служить ориентиром дальнейшей гармонизации НДС в странах ЕЭП. Что касается ставок НДС, то их унификация вряд ли возможна и целесообразна в ближайшей перспективе, так как если правительства государств будут лишены возможности устанавливать ставки, то они потеряют важнейший инструмент стабилизационной политики. В этом отношении практика установления границ колебаний ставок НДС в ЕС, где в настоящее время стандартная ставка НДС не должна быть ниже 15 %, а льготная не может быть установлена ниже 5 %, также может быть полезной для стран ЕЭП.

В условиях отмены таможенного контроля изменилась система администрирования НДС. Вместо таможенного контроля установлен административный контроль, основанный на предоставлении предприятиями деклараций по НДС. Такая система позволила странам отменить фискальные границы внутри ЕЭП. Тем не менее, система администрирования и контроля за уплатой НДС остается сложной, налогоплательщики должны предоставлять в налоговые органы большое количество документов, подтверждающих экспорт. С одной стороны, такая система направлена на предотвращение уклонения от уплаты налогов, с другой стороны, она требует высоких затрат налогоплательщиков и повышает стоимость налогового администрирования. К тому же полного согласования национальных налоговых законодательств по вопросу подтверждения уплаты НДС пока не достигнуто. Поэтому совершенствование налогового администрирования НДС остается на повестке дня стран ЕЭП.

Литература

1. Малинина, Т. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика / Т. Малинина. – М. : Ин-т Гайдара, 2010. – 212 с.

2. Consumption Tax Trends. OECD. – Paris, 1995. – 21 p.

3. Tait, Alan. Value Tax: International Practice and Problems / Alan Tait // Washington: International Monetary Fund. – 1988. – P. 20–21.

Материал поступил в редакцию 26.02.2012

Тенизационный процесс как фактор ускорения неравномерности экономического развития

Предборский Валентин Антонович,
кандидат экономических наук,
профессор Национальной академии внутренних дел МВД Украины

В статье рассматриваются причины неравномерности социально-экономического развития отечественной экономики, синергетическое усиление ее проявлений средствами современной теневой паразитарной экономики.

In the article reasons of unevenness of socio-economic development of domestic economy are examined, synergic strengthening of its displays by means of modern shadow parasitical economy.

Постановка проблемы. Противоречия процессов модернизации, особенности их проявления в условиях Украины объективно выступают как существенный фактор тенизации и накопления потенциала конфликтности социально-экономической жизни, в частности на основе усиления тенденций неравномерности развития. В то же время состояние развития исследований этой важной научной проблемы не отвечает потребностям познания причинных факторов тенизационного роста, ограничения его средствами общественного реформирования.

Целью данной статьи является исследование закономерностей развития тенизационных противоречий в условиях процессов модернизации, как синергетических факторов влияния на усиление социально-экономической конфликтности общества.

Изложение основного материала. Одним из существенных проявлений отечественного социально-экономического кризиса является неравномерность развития отдельных сфер, отраслей, регионов, хозяйствующих субъектов — элементов экономической системы. Неравномерность (диспропорция) — это дисгармоничность, антагонистическая конфликтность, асинхронность, разнонаправленность развития, разная скорость изменения тех или иных элементов экономики, быстрый подъем во времени одних из них и параллельное угасания других. Формой неравномерности развития социально-экономических отношений в обществе является неравномерность доступа к ресурсам, получения доходов, определенного места в технологической структуре экономики, определенного технологического уровня деятельности, доступа к хай-тек технологиям, «близость» к ресурсам власти, правоохранительным органам, судебной системе, системе социальной и правовой защиты, бюджетным и другим преференциям, финансовой поддержке, инновационному потенциалу, образованию, эффективному нормативно-правовому обеспечению и т. д., разная скорость роста, подъема, упадка, воздействия, объемов деятельности различных субъектов экономики. Неравномерность на уровне национальной экономики имеет экзогенный и эндогенный аспекты. Они, в определенной мере, являются симметричными.

Объектом этой работы является эндогенный аспект неравномерности социально-экономического развития. Объективной основой существования неравномерности развития современной индустриальной экономики в зависимых (крестьянских) странах, к которым относится Украина, является возникновение явления межсекторного структурного развития (разлома).

Как известно, процесс модернизации экономики зависимых стран связан с проблемой асинхронно-неравномерного расширенного воспроизводства элементов, образующих экономику этих стран, в связи с этим с образованием в ней структурных разрывов — «пустот» в том месте, где должно существовать какое-либо производство, необходимое для обеспечения сбалансированного развития экономики [1, с. 93–100].

В отличие от развитых стран, где структурные разрывы имеют внутрисекторный характер, а в экономической структуре присутствуют все необходимые для синхронного развития элементы, в зависимых странах отсутствует ряд блоков

экономической структуры, необходимых для нормального сбалансированного развития. Это обусловлено самим характером развития зависимой экономики, способом модернизации этих стран, которая должна выполнить функцию «подтягивания» экономической структуры к качественным изменениям циклических этапов технологического способа производства в развитых странах.

Состояние неравномерно развитой экономической структуры, при котором отсутствие любого блока экономической структуры, необходимого для структурного развития, приводит к невозможности для соседних блоков функционировать без перманентного централизованного внестоимостного перераспределения в их пользу общественных ресурсов, изымаемых из других блоков, называется структурным разломом. Последний является качественно новым явлением, которое имеет существенные отличия по последствиям для развития тенизационных процессов от структурного разрыва.

Ключевая роль госсектора в экономике зависимых стран определяется отсутствием здесь целостной равномерно развитой индустриальной структуры, в рамках которой только и возможно функционирование экономической системы на базе частной собственности и западной модели рыночного развития. Отсутствие ряда необходимых для синхронного развития хозяйственных блоков и наличие потребности в их спешном формировании превращает процесс мобилизации накопленных ресурсов государства (как своих, так и привлеченных) и направляет их на расширенное воспроизводство в виде инвестиций, прямых государственных дотаций или косвенных субсидий в решающий фактор экономического развития [2, с. 2–44; 3, с. 336–337].

В этой связи эффективность действий государства, степень экономической безопасности ее управления приобретает принципиальное значение [4, с. 14–19]. Наличие глубокого кризиса государственного управления, его тенизации и криминализации является выражением процессов структурного разлома, который развивается в условиях деградации общественных институтов под влиянием разрушительного внедрения прозападных либеральных моделей организации государственной власти. Таким образом, межсекторный разлом вместе с другими противоречиями незавершенной модернизации, например, «гибридизацией» (смешивания с бизнесом) власти, как синергетический фактор ведет к возникновению мощной тенизации экономических процессов, в частности явлений бюрократизации, развития коррупции, функционирования паразитарной элитной экономики.

Так, взаимовыгодное экономическое сотрудничество, взаимодействие предпринимательских и властных структур является неотъемлемым атрибутом рыночной западной экономики, в которых функционально роли государства и хозяйствующих (предпринимательских) структур являются разобщенными. Теория сделок выделяет следующие сферы деятельности, которые в модернизированном обществе должны функционировать как дифференцированные, раздельные подсистемы: рыночная, индустриальная, гражданская, традиционная, экономическая, проектная, общественного мнения и творческая [5, с. 220].

При реализации задач модернизации в западных рыночных системах принципиальное значение уделяется обособленному существованию этих сфер друг от друга, в частности рынка от других сфер. Так, свободный рынок предполагает такой режим своего функционирования, когда он лишен совместных механизмов воздействия от политической, социальной или традиционной подсистемы. Как антитеза ему, теневой рынок возникает везде, где «экономика полностью не отделена от других сфер деятельности». и если образование надежного барьера между рынком и обществом находилось в центре трансформации западных стран в XIX–XX вв., то функционирование стран крестьянской цивилизации шло во многом обратным путем. Это, в частности, было характерно для советской системы. Симбиоз партии и государства — стержневой элемент советской системы, который предусматривал тесное переплетение политических, административных и экономических функций, например, единство политического и хозяйственного руководства экономикой.

Другим важным базисом дифференцированного существования подсистем модернизированного общества является либеральное представление о наличии границы между частной и публичной жизнью. Принципиально важным исходным пунктом в системе этих представлений о любой деятельности субъекта является защищенность от внешних воздействий пространства частной жизни. Наличие сферы частной жизни обеспечивает «свободу сохранять свою индивидуальность внутри любых общественных структур и объединений» [6, с. 54], способность защищать ее от социально навязанных требований, которые толкают индивида к тенизации собственной деятельности.

С превращением средневековой Европы в современный Запад произошло и разделение чело-

века на частного человека и человека, который является органическим элементом гражданского общества. и наоборот, зависимость человека от системы солидарных, общинных связей, которые сохраняют монизм, неразделенность человека, во многом остается закономерностью, присущей странам крестьянской цивилизации. Кстати, потенциальные перспективы незавершенной модернизации крестьянских реликтовых форм в сфере неполного ответвления публичной и частной жизни человека проявляются в развитии неоэкономичной модели, которая как раз предусматривает интеграцию в единый экономический процесс различных сфер деятельности, формирование интеграционных систем не в монохромной, а в смешанной моделе функционирования. Однако, несмотря на наличие потенциала неоэкономичного роста, модель незавершенной модернизации крестьянского общества в условиях некритического наложения на нее матрицы западной модели развития и неполной функциональной обособленности различных подсистем друг от друга имеет мощный потенциал тенизации [7, с. 122–126]. Везде, где экономическое пространство поделено на отдельные, разнородные куски, экономические трансакции, построенные на псевдорыночных механизмах, которые должны объединять эти отдельные, особые сферы, несут в себе угрозу выхода за прозрачность контроля со стороны государства и общества. Это приводит к возможности существования крайне опасного явления «гибридизации» власти (формы институциональной комплементарности) [8, с. 73–79], сращивание ее, с одной стороны, с бизнесом, с другой — криминалитетом [9, с. 123–125; 10, с. 91–92].

Следует подчеркнуть, что комплексное исследование проблем гибридизации общественных отношений, построенных на незавершенной модернизации, является стержневым для воспроизведения логики тенизации этих отношений в постсоветских странах. Гибридизация, смешивание для этих социально-экономических структур являются не только не случайным, стохастическим явлением, но одним из главных имманентных факторов их развития, который, как когнитивный объект, необходимо повысить до уровня факторов, определяющих потенциальные цивилизационные преимущества общественной организации и которые одновременно обусловливают существование асимметрично большего по отношению к господствующей развитой структуры западного общества бремя проблем, связанных, в частности, с тенизацией экономических отношений.

Существование явлений межсекторного разлома и гибридизации власти является следствием реализации в отечественных условиях противоречий модернизации. Межсекторный разлом вместе с другими противоречиями незавершенной модернизации, например, «гибридизацией» власти, приводит к возникновению другого важного явления, которое непосредственно связано с неравномерностью развития — явлением функционирования так называемой элитной экономики. Элитная (избранное, отборное, лучшее [11, с. 246]) экономика как следствие образования межсекторного разрыва и гибридизации власти в отечественных условиях — это инструмент распределения и перераспределения собственности и власти, главное орудие, обеспечивающее неравномерность экономического развития. Однако последствия образования элитного сектора в различных социально-экономических условиях являются различными.

Модель отношений между наднациональным уровнем, государством, обществом и элитным сектором, сложившаяся на сегодняшний день в отдельных постсоветских странах (Россия, Украина), не является исключительной особенностью только современных переходных процессов и наследственностью советской эпохи, она присуща всем современным развитым странам, определяет свой способ теневого господства этого сектора. Вместе с тем, социально-экономическое качество элитного сектора, уровень тенизации экономической деятельности, который он обусловливает, являются различными, что во многом определяет социально-экономическую эффективность всей структуры экономики, ее главную направленность функционирования.

Эффективный элитный сектор призван выполнять функцию обеспечения потребностей трансформации социально-экономической системы под давлением задач модернизации, повышения уровня ее конкурентоспособности во внешнеэкономической сфере [12, с. 12–16; 13, с. 13–17].

Одним из важнейших рычагов влияния элитной экономики на всю народнохозяйственную структуру и одновременно рычагом неравномерности развития является система приоритетов. Следует различать два вида приоритетов. Наиболее известными являются следующие приоритеты развития элитного сектора относительно различных этапов модернизации: приоритетное развитие тяжелой индустрии как основы оборонной мощи страны, химической промышленности в условиях перехода на ракетно-космическое вооружение, электронной промышленности, связи

и тому подобное. К началу 80-х годов в СССР существовало несколько десятков программ приоритетного развития, однако далеко не все они отражали подлинные стратегические цели развития народного хозяйства того времени. Вопреки бытующему мнению, система приоритетов развития в том виде, в котором она получила отражение в социалистическом планировании, привела не к расширению, а к ограничению свободы выбора. Развивалось и усиливалось противоречие между целями развития бюрократизированной верхушки власти и звеньями элитной структуры, которая все больше отклонялась от истинных целей развития экономической структуры общества, приобретала паразитарное направление. Это противоречие значительно генерировало общую тенизацию экономической деятельности, усиливало фактор дефицита в ее развитии, усугубляло негативные последствия неравномерности развития отдельных сегментов экономики.

Формой проявления механизма реализации приоритетных целей развития в этих условиях является усиление значения теневой формы торга между элитными структурами и центральными органами власти и управления. После принятия тех или иных приоритетов в механизме власти возникает управленческая инерция, которую очень трудно корректировать и которая стимулирует кризисные явления государственного управления. Как только элитные группы мобилизационной экономики вследствие принятых решений приобрели достаточный вес, они получали потенциал влияния на власть для проталкивания новых аналогичных решений. В этих условиях наиболее распространены теневые проявления неформальной экономики. Неформальные отношения, или обычное (теневое) право, состоят из системы клановых, племенных, родовых, семейных, земляческих, клиентальных и тому подобных связей, блата, кумовства, непотизма, фаворитизма, протекционизма, коррупции и других связей, которые становятся системообразующими структурными элементами теневого механизма государственного управления и усиливают эффект необратимости его кризиса.

К другому виду теневых приоритетов, как фактору неравномерности развития, которые тесно связаны с первыми, следует отнести приоритеты в распределении ресурсов. В условиях существования мобилизационной экономики и развития дефицита риск разрыва экономической цепи становится серьезной угрозой. Для функционирования советской системы, построенной на неформальной экономике, необходимо, чтобы ответственные лица из системы центральных органов власти и управления (на союзном или местном уровне) имели возможность в приоритетном порядке (часто в теневой способ) удовлетворять потребности относительно клиентальных интересов. Приоритетное распределение не только усилило структурные деформации, создавая существенные различия между теми, на кого оно распространось, и теми, кто был исключен из сферы их действия, главное — активно способствовало дальнейшей гибридизации власти, когда соединялись и перемешивались политическая и экономическая сферы управления, огромный потенциал получили коррупционные связи. Без такого проявления дефицитной экономики развитие клиентальной системы с ее потенциалом коррупции никогда не приобрело бы такого угрожающего размаха. Все это привело к формированию паразитарной элитной экономики, которая значительно усилила негативные последствия неравномерности экономического развития.

Современная элитная экономика — это базовый, системообразующий сектор народнохозяйственной структуры, как правило, за пределами реального сектора, который определяет главное направление, статическое и динамическое качество, системы приоритетов развития, а вместе с тем и систему главных интересов и противоречий экономического развития, характер связи между базовым и периферийными секторами. Исследование конкретной социально-экономической формы элитного сектора зависит от соответствующих функций исторического этапа развития всей экономической структуры общества, в которых происходит модификация этой формы.

Содержанием процессов современной элитной экономики Украины, которая приобрела паразитарный характер,— являются отношения хозяйствования для ограниченного круга лиц, обеспеченных олигархическими, политическими отношениями, коррупционными и родственными связями с высшими ступенями административной и судебной власти, правоохранительных органов, отсутствием экономической, политической конкуренции в сочетании с неограниченным доступом к национальным ресурсам страны. Форма существования элитного сектора органично приобретает признаки организованных форм девиационной деятельности, в том числе преступной — альтернативных теневых центров власти, вместе с теневым силовым обеспечением. Элитная экономика — это закрытая сфера народного хозяйства, монополизированная олигархическими структурами, цель которых — получение сверхвысоких доходов за счет использования во

многом спекулятивного финансового капитала [14, с. 10]. Существующая как господствующая теневая структура, элитная экономика образует, согласно своим потребностям, и теневую политическую, социально-экономическую инфраструктуру, что обусловливает теневой режим функционирования рядовых субъектов. Современный финансовый, экономический кризис активно выполняет функцию по усилению перераспределения собственности и власти в пользу субъектов паразитарного элитного сектора [15, с. 62–65].

Главным видом монополии, которая является системообразующим атрибутом для функционирования паразитарного элитного сектора, выступает монополия на эксплуатацию административного ресурса органов государственной власти в свою пользу. В этих условиях коррупция приобретает системный характер, становится непременным атрибутом административной системы, имманентным способом ее регуляции.

Существования элитной экономики за пределами влияния, регулирования и контроля государственной власти, вместо этого сращивания ее с властью, выведения из-под контроля общества превращает ее в самую мощную часть современной теневой деятельности — в основной двигатель, катализатор распространения тенизации экономической жизни через перекладывание фискального бремени на плечи ординарной экономики, усиление паразитарной неравномерности социально-экономического развития.

Паразитарный элитный сектор выступает как синергетический фактор второго порядка, как надстройка над объективными факторами последствий противоречий модернизации в Украине — явлениями образования межсекторного разлома и гибридизации общественных отношений, усиления неравномерности их развития. Конфигурация, субъекты, паразитарные функции этого сектора в конкретно-исторических условиях обуславливаются циклическим подъемом или угасанием определенной политической команды, ее нынешним местом в системе власти, интеграцией с ней определенных политических функций и структур, отраслевой принадлежностью этого сектора, экономической конъюнктурой его эволюции и др. Ограничение паразитарности отечественного элитного сектора выступает как одна из главных задач общественного реформирования, в том числе современного.

Паразитарность современного элитного сектора проявляется во многих видах его проявления: одним из них (но далеко не основным) является гедонизм правящей элиты, ее мощное притяжение к чрезмерному, неограниченному паразитарному личному потреблению. Главным же видом паразитарности элитного сектора является паразитарное замещение им потенциально положительной строительной функции этого сектора — обеспечения модернизации экономики при сохранении высокого уровня солидарной поддержки ее со стороны широких слоев населения, ограничения социальной дифференциации в обществе — паразитарной функции ослабления, разрушения и перераспределения в свою пользу ресурсов общества, тем самым увеличения неравномерности развития отдельных слоев, прослоек, субъектов общественных отношений.

Наличие элитной экономики в условиях глубокого кризиса системы государственного управления означает накопление высокого уровня социальных противоречий в обществе. Одним из репрезентативных показателей кризиса социальных отношений в этих условиях является усиление неравномерности распределения доходов в украинском обществе. Такая неравномерность традиционно ярко выражена в Латинской Америке и Африке (среднее значение коэффициента Джини в странах Латинской Америки приближается к 0,5, чуть меньше в странах субсахарской зоны). Однако наибольший отрицательный прогресс в этой области (с учетом того, что коэффициенты Джини характеризуются достаточно высокой стабильностью во времени) имеют именно страны с трансформационной экономикой: среднее значение коэффициента Джини выросло для них с 0,25 в середине 80-х годов до 0,30 в середине 90-х XX в. [16, с. 2–5]. Как отмечается в исследовании Б. Милановича, самый быстрый рост неравномерности индивидуального распределения доходов происходило в странах бывшего СССР.

Среди стран с трансформационной экономикой Украина имеет один из самых высоких коэффициентов неравномерности распределения доходов, что указывает на наличие в ее экономической структуре явления межсекторного разлома в распределении доходов [17, с. 41].

Паразитарная элита, как субъект распространения конфликтности в обществе, не заинтересована в преодолении системной коррупции, поскольку это ограничивает возможности паразитарного распределения ресурсов, доходов, власти, должностей и т. п.— всего того, что формирует и усиливает паразитарную неравномерность. Паразитарная элита не заинтересована в существовании активного и мощного среднего класса, сопротивляется развитию эффективных институтов гражданского общества, которые бы могли способствовать ограничению монополии

современной элиты на использование ресурсов экономики. Все это способствует накоплению объемного потенциала протестных настроений, социальной конфликтности [18, с. 12].

Построение реформирования на принципах соборности [19, с. 8–12] и социального партнерства, обеспечения согласования и защиты интересов рабочих, работодателей, государства, местного самоуправления, общества путем достижения высокого уровня общественного консенсуса, что требует существенного ограничения и ликвидации неравномерности развития как закон функционирования современной паразитарной элитной экономики — важнейший принцип современного реформирования, способеный обеспечить ему эффективную форму, широкую социальную поддержку и необходимые обществу результаты модернизации.

Выводы. Одним из существенных проявлений отечественного социально-экономического кризиса является неравномерность развития отдельных сфер, отраслей, регионов, хозяйствующих субъектов — элементов экономической системы. Объективной основой существования неравномерности развития современной индустриальной экономики в зависимых (крестьянских) странах, к которым относится Украина, является возникновение явления межсекторного структурного разрыва (разлома).

Межсекторный разлом вместе с другими противоречиями незавершенной модернизации, например, «гибридизацией» власти, приводит к возникновению другого важного явления, непосредственно связанного с неравномерностью развития — явлению функционирования так называемой элитной экономики. Существование элитной экономики за пределами влияния, регулирование и контроль государственной власти, вместо этого сращивание с властью, выведение из-под контроля общества превращает ее в самую мощную часть современной теневой деятельности — в основной двигатель, катализатор распространения тенизации экономической жизни через перекладывание фискального бремени на плечи ординарной экономики, усиление паразитарной неравномерности социально-экономического развития.

Построение реформирования на принципах соборности и социального партнерства, ликвидация неравномерности развития как закон функционирования современной паразитарной элитной экономики — важнейший принцип современного реформирования, который способен обеспечить ему эффективную форму, широкую социальную поддержку и необходимые обществу результаты модернизации.

Литература

1. Онищук, С. В. Исторические типы общественного воспроизводства: политэкономия мирового исторического процесса / С. В. Онищук, М. В. Белоусенко. – 2–е изд. – Донецк : РИА Дон ГТУ, 1999. – 152 с.

2. Предборський, В. А. Государство в условиях модернизации: роль и имманентные угрозы безопасности / В. А. Предборский // Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования : труды междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 21–22 апр. 2005 г.). – Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2005. – С. 42–44.

3. Предборський, В. А. Неконтролируемая стратегия трансформации как причина низкой конкурентоспособности и тенизации стран с переходной экономикой / В. А. Предборский // Новое качество экономического роста : инноваций, инвестиции, конкурентоспособность : сб. матер. междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 25–26 окт. 2007 г.). — Минск : Право и экономика. – 2007. – 768 с.

4. Предборський, В. А. Реформа сектору державного управління як базова умова підвищення загального рівня розвитку відносин соціального управління : досвід США / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2009. – Вип. 2. – С. 14–19.

5. Шамхалов, Ф. Государство и экономика (власть и бизнес) / Ф. Шамхалов. – М. : ОАО «Изд-во "Экономика"», 1999. – 414 с.

6. Хлопин, А. Феномен двоемыслия: Запад и Россия. Особенности ролевого поведения / А. Хлопин // Общественные науки и современность. – 1994. – № 3. – С. 54–62.

7. Предборський, В. А. Тінізація міграції як наслідок протиріч процесів модернізації / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2006. – Вип. 11. – С. 123–126.

8. Предборський, В. А. Явище інституційної компліментарності: протиріччя потенційних переваг та загроз / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2010. – Вип. 12. – С. 73–79.

9. Кара-Мурза, С. Г. Советская цивилизация (книга первая) / С. Г. Кара-Мурза. – М. : Алгоритм, 2001. – 528 с.

10. Огородник, В. Тіньова економіка як кримінально-економічний феномен / В. Огородник // Політична думка. – 1996. – № 3–4. – С. 91–92.

11. Словник іншомовних слів. – Головна редакція Української радянської енциклопедії. – К., 1977. – 775 с.

12. Предборський, В. А. Необхідність переходу до якісно нової системи елітного сектора економіки як стратегія детінізації / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр.

Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2005. – Вип. 11. – С. 12–16.

13. Предборський, В. А. Розбудова конкурентно-ринкового середовища як фактор детінізації економіки / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2005. – Вип. 12. – С. 13–17.

14. Потемкин, А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 360 с.

15. Предборский, В. А. Кризові процеси сучасної елітної економіки / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2009. – Вип. 5. – С. 62–65.

16. IMF Staff. Shoud Equite Be a Goal of Economic Policy? // Finance and Development. – 1998. – September. – P. 2–5.

17. Goffman, E. Asibs. Etudes sur la condition sociale des maladies mentaux et autres reclus / E. Goffman. – Paris : Ed.de Minuit, 1968. – P. 41.

18. Пастухова, А. Протести non-stop / А. Пастухова // Український тиждень. – 2011 (4–10 берез.). – № 9 (174). – С. 12.

19. Предборский, В. А. Адекватна модель розвитку та деякі засади побудови ефективної макроструктури вітчизняної економіки / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. – К., 2008. – Вип. 3. – С. 8–12.

Материал поступил в редакцию 23.12.2011

Взаимосвязь и взаимовлияние экономической теории и региональной экономики

Павлов Константин Викторович,
доктор экономических наук, профессор, проректор по науке Ижевского института управления (г. Ижевск, Россия)

В статье обосновывается необходимость включения в макроэкономические модели наряду с пятью известными субъектами хозяйствования еще двух: региональных и муниципальных хозяйственных субъектов, а также определяются практические последствия такого рода увеличения хозяйствующих субъектов, используемых в макроэкономических моделях.

In the article the necessity of including is grounded for macroeconomic models along with five known subjects of management two: regional and municipal economic subjects, and also practical consequences are determined such of increase of managing subjects, utillized in macroeconomic models.

В настоящее время в макроэкономических научных концепциях, в теоретическом аспекте отражающих функционирование современной рыночной экономики на национальном уровне, как правило, выделяют 5 взаимодействующих субъектов: макропроизводитель, макропотребитель, государство (правительство), группа заграничных субъектов и социальные институты (такие, например, как профсоюзы). В соответствии с этим в российской Системе национальных счетов выделяются следующие секторы национальной экономики: нефинансовые корпорации, финансовые корпорации, государственное управление, домашние хозяйства и некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства. В составе этих секторов можно выделить следующие подсекторы [1]:

— нефинансовые корпорации: государственные предприятия; негосударственные национальные нефинансовые предприятия (акционерные общества, товарищества, кооперативы, частные предприятия и др.); иностранные нефинансовые предприятия;

— финансовые корпорации: банки; инвестиционные фонды; фондовые биржи; страховые компании; пенсионные фонды и др.;

— государственные учреждения: государственные учреждения и организации; государственные фонды социального обеспечения и другие внебюджетные фонды;

— некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства: общественные и религиозные организации (политические партии, профсоюзные организации, религиозные общества, спортивные организации, ассоциации потребителей, различные общества по интересам и др.); благотворительные общества и фонды; некоммерческие организации, создаваемые как подразделения предприятий и организаций (ведомственные больницы, поликлиники, санатории, спортивные базы, клубы и др.);

— домашние хозяйства: отдельные домашние хозяйства и принадлежащие им некорпорированные предприятия, например, подсобные хозяйства рабочих и служащих, индивидуальные крестьянские хозяйства и др.

Однако, на наш взгляд, кроме вышеперечисленных 5 субъектов в качестве самостоятельных необходимо выделить еще 2: региональный и муниципальный. Объясняется это рядом причин. Одной из них является то, что уже достаточно давно наряду с различными разновидностями и моделями рынка в качестве самостоятельного феномена фигурирует региональный рынок. Другой причиной является усиление влияния региональных факторов на темпы и уровень социально-экономического развития передовых стран. В этой связи целесообразно вспомнить о характерном для развитого мира процессе регионализации, выражающемся в происходящем в послед-

ние десятилетия росте собственных доходов территориальных бюджетов западных государств, в увеличении удельного веса региональных и муниципальных налогов в общей структуре налоговых поступлений в них и т. д.

В России, насчитывающей более 80 крупных субъектов Федерации и около 30 тысяч региональных бюджетов, проблема учета территориального фактора в эффективном развитии национальной экономики еще более актуальна. Правда, учитывая многоаспектность понятия «регион», которое используется и для обозначения крупного региона мира (например, европейский, азиатский и пр.), и для относительно небольшой территории, необходимо уточнить, что нами имеется в виду. Выделяя региональный уровень в качестве еще одного самостоятельного субъекта, нами имеются в виду лишь те территориальные образования, которые составляют часть национальной экономики и имеют определенные властные структуры, способные регулировать протекание социально-экономических процессов на соответствующей территории. В территориальном устройстве современного российского общества под данное определение подходят субъекты Российской Федерации и федеральные округа. Более того, следует напомнить, что в России уровни субъектов Федерации и федеральных округов наряду с федеральным уровнем также относятся к системе государственного управления (в отличие от муниципального уровня).

Учитывая специфику функционирования региональной экономики целесообразно, на наш взгляд, при осуществлении теоретического анализа из государственного управления (государства) как одного из 5 взаимодействующих субъектов вычленять региональное управление в качестве еще одного самостоятельного (т. е. иначе говоря, шестого) субъекта. Действительно, ведь для эффективного функционирования экономики многих стран большое значение имеет оптимальное использование региональной собственности, территориальных бюджетов и налогов. Напомним, что на территории субъектов Российской Федерации выделяют следующие разновидности объектов собственности: федеральную собственность, исключительную собственность самого субъекта, а также собственность, находящуюся в совместном ведении как федерального центра, так и органов власти самого субъекта Российской Федерации. Каждый субъект имеет также и так называемые закрепленные (собственные) доходы, не зависящие от федерального центра, кроме этого, как правило, формируются и региональные внебюджетные фонды.

Наряду с региональным в качестве отдельного субъекта целесообразно, на наш взгляд, выделить также и муниципальный уровень. Правда, нередко в специальной литературе можно встретить мнение о том, что муниципалитеты являются разновидностью регионов и поэтому логично, что в этом случае нет необходимости в макроэкономической теории кроме регионального выделять еще и муниципальный уровень. Однако на это можно возразить следующее. В России в соответствии с ее Конституцией, принятой в декабре 1993 г., муниципальный уровень существенно отличается от регионального, отождествляемого здесь с уровнем субъекта Российской Федерации. Как уже выше отмечалось, в России региональный уровень (т. е. уровень субъекта Федерации) является наряду с федеральным разновидностью системы государственного управления. Муниципальный же уровень в соответствии с Конституцией России не относятся к этой системе.

Это в значительной мере объясняется тем, что в процессе формирования системы муниципалитетов в России была взята на вооружение так называемая англосаксонская модель, которая характеризуется более глубокой автономией местных органов и отсутствием выраженного подчинения их государственным властным структурам. Англосаксонская система зародилась в Великобритании. Ее важнейший признак — отсутствие на местах полномочных представителей правительства, опекающих выборные органы [2]. Здесь имеет место двухступенчатая система местного управления — страна поделена на графства, а графства — на округа. Основу системы составляют графства, им переданы все важнейшие функции, которые по закону могли осуществлять местные выборные органы. Округа, за исключением метрополитенских, наделены второстепенными функциями.

Для США, где также используется англосаксонский тип местного самоуправления, характерна высокая степень децентрализации функций государства в социально-экономической сфере. Федеративная система предоставляет штатам определенную экономическую автономию и широкие полномочия, местные органы в правовом отношении непосредственно зависят от них. Каждый штат имеет свою конституцию, в которой закреплены основные принципы и формы его государственного устройства и устройства местных органов.

Таким образом, в системе взаимоотношений между муниципалитетами (т. е. органами местного самоуправления) и государственными структурами, в т. ч. региональными органами власти

российская практика (в основе которой лежит, как уже указывалось, преимущественно использование англосаксонской модели) характеризуется существенной автономией каждой из этих двух подсистем. В этих условиях вполне оправдано при проведении теоретического анализа выделение муниципального уровня в качестве отдельно субъекта. Это объясняется значительными объемами муниципальной экономики, включающей муниципальную собственность, муниципальные предприятия, муниципальные бюджеты и налоги, а также внебюджетные фонды. Правда, следует отметить, что наряду с англосаксонским типом местного самоуправления, который наиболее характерен для таких стран, как США, Великобритания, Канада, Австралия и Новая Зеландия, существуют и иные модели и системы муниципалитетов. В развитых странах рыночной ориентации кроме англосаксонского типа выделяют также французский (континентальный) и смешанный типы местного самоуправления.

Французский (континентальный) тип местного управления впервые зародился во Франции [3]. Статусом местных органов во Франции обладают департаменты и коммуны, причем основные административно-территориальные структуры являются одновременно и местными образованиями, и органами государственного управления. В настоящее время в стране насчитывается 95 департаментов и свыше 36 тыс. коммун. Кроме них в качестве государственных единиц управления выступают также административные округа и региональные органы.

Департамент как местный орган в лице генерального совета наделен следующими полномочиями: создавать и организовывать определенные департаментские публичные службы и управлять ими; управлять имуществом департамента; принимать бюджет департамента и контролировать его исполнение; осуществлять функции совещательного органа департамента, хозяйственного планирования и регионального программирования. Высший орган коммуны — муниципальный совет, избирающий из своего состава мэра и его заместителей. Мэр представляет исполнительную власть коммуны и выступает в двух качествах — как глава самоуправления и как представитель центральной власти (в связи с тем, что коммуна является одновременно и государственным округом, и местным образованием).

В ряде других государств система местного самоуправления относится к тому же типу, что и во Франции, что, однако не означает абсолютного дублирования. В Италии, например, имеет место трехзвенная система — в областях, провинциях и общинах. Области — это автономные структуры с самостоятельной ответственностью и функциями, провинции и общины — единицы местного управления в рамках территориального деления государства и областей. Как правило, область делегирует часть административных функций провинциям и общинам, выделяя им соответствующие финансовые средства (как областные, так и государственные).

Смешанный тип местного управления наиболее характерен для Германии и Японии. В Японии местное управление двухзвенное: высшее звено — префектура, второе звено — города, поселки, деревни. Здесь действует Закон о местном самоуправлении, в котором содержится детальная регламентация его структуры, а также внутренней организации и компетенции местных органов всех уровней, что в определенной степени ограничивает свободу системы местного управления [4].

В Германии выделяют пять уровней территориального управления — федерация, земли, округа, районы и города в ранге районов, общины. Базовые единицы коммунального управления — общины, районы и города. Среди многообразия общин, являющихся низшими звеньями коммунальной системы, различают городские и сельские, однако во всех случаях в качестве представительного органа общины выступает совет. В стране не унифицированы требования к структуре коммунального управления и имеется много местных управляющих органов, обладающих индивидуальными чертами. Выделяют несколько типов муниципальной администрации, которые характеризуются определенными особенностями функциональных связей между выборными и исполнительными органами. Таким образом, в странах с развитой рыночной экономикой наблюдается широкий диапазон типов и форм местного управления.

При осуществлении теоретического анализа национальной экономики выделение муниципального уровня в качестве самостоятельного субъекта целесообразно, на наш взгляд, лишь для тех стран, где реализуются англосаксонская и смешанная модели местного самоуправления, тогда как в случае французской модели муниципальный уровень просто станет составным элементом регионального уровня. Может сложиться впечатление, что вопрос о количестве взаимодействующих субъектов, необходимых и в то же время достаточных для адекватного отражения в теории эффективного функционирования макроэкономики при рыночных отношениях не имеет большого практического значения.

Однако это мнение глубоко ошибочно. Так, использование в макроэкономических моделях наряду с пятью традиционными взаимодействующими субъектами, такими, как макропроизводитель, макропотребитель, государство (правительство), группа заграничных субъектов и социальные институты еще двух — региональных и муниципальных органов власти (т. е. вместо 5 следует использовать 7 взаимодействующих субъектов), позволит не только более глубоко понимать происходящие социально-экономические процессы в системе общественного воспроизводства, но и внести серьезные изменения в Систему национальных счетов, где следует предусмотреть появление отдельных новых секторов национальной экономики, связанных с региональным и муниципальным уровнями.

Предложенный нами подход позволит также усилить взаимосвязь между экономической теорией и региональной экономикой, что должно позитивно сказаться на развитии обеих научных дисциплин. В этой связи стоит напомнить о том, что одной из важнейших причин весьма неэффективного реформирования российской экономики в 90-х годах XX века являлся недостаточный учет территориальных особенностей различных регионов страны при разработке стратегии общественного развития.

Подход, когда регион рассматривается как полноценный хозяйствующий субъект рыночной экономики, позволит также существенно развить систему статистического учета межрегиональных взаимодействий [5]. Действительно, уточним сказанное. Региональная экономика как отрасль научных знаний достаточно давно и продуктивно разрабатывается отечественными и зарубежными исследователями. Интересные наработки имеются в теории территориального разделения труда, моделировании регионального развития, разработке схем и прогнозов развития и размещения производительных сил, исследовании территориальных закономерностей, циклов производства и т. п. Однако, на наш взгляд, целесообразно из всей совокупности проблем теории региональной экономики в особую группу выделить вопросы выявления общего и особенного в осуществлении хозяйственных процессов в различных районах страны, проблемы межрегиональных социально-экономических взаимодействий (межрегиональных технолого-производственных взаимосвязей, межрегионального товарообмена и т. п.), вопросы сравнительного анализа перехода к рынку в разных районах страны и прочее. Раздел же теории региональной экономики, который специализируется на рассмотрении и анализе такого рода проблем, имеет смысл обозначить как «межрегиональная экономика». Аналогично раздел теории региональной экологии, занимающейся рассмотрением и анализом вопросов экологических отношений и связей между различными регионами, целесообразно обозначить как «межрегиональная экология».

Выделение межрегиональной экономики в качестве специального раздела экономической теории вполне оправдано, ибо тем самым акцентируется внимание на существовании особой группы проблем выявления общего и особенного в реализации экономических процессов в различных регионах, что должно в конечном счете интенсифицировать процесс их разрешения. Причем следует добавить, что раскрытие такого рода проблем может существенно повлиять на эффективность общественного воспроизводства в целом. Необходимо заметить, что вопросами межрегиональной экономики и отечественные, и зарубежные исследователи в той или иной форме занимались и раньше [6], правда, происходило это в основном спорадически. Как такового целенаправленного исследования межрегиональных социально-экономических проблем до сих пор не было и, поэтому, для того, чтобы восполнить этот пробел, нужно создать условия и принять необходимые меры для полноценного и комплексного развития межрегиональной экономики как особой и специализированной теоретической дисциплины.

Таким образом, межрегиональные социально-экономические (в том числе и эколого-экономические) отношения представляют собой один из наименее изученных аспектов теории региональной экономики и региональной экологии. В частности, в настоящее время не приходится говорить о существовании достаточно полной системы показателей, на основе которой можно получить всестороннюю комплексную информацию о состоянии и динамике межрегиональных хозяйственных взаимодействий и связей. Во многом именно с этим обстоятельством связано отсутствие полной и достаточно достоверной статистической информации об эколого-экономических отношениях между разными регионами России в условиях формирования рыночных отношений. В связи с этим весьма актуально рассмотрение проблемы о системе показателей, характеризующих различные направления и формы межтерриториальных хозяйственных взаимосвязей.

В этой системе в особую группу следует выделить показатели, характеризующие межрегиональную торговлю. Целесообразно использовать показатели регионального экспорта и импорта,

измеряемые как в стоимостной, так и в натуральной форме. Правда, в этой связи может возникнуть путаница из-за того, что многие регионы, особенно относящиеся к пограничным, непосредственно торгуют с другими государствами и поэтому в этих случаях более правильным было бы, если под региональным импортом и экспортом понимать соответственно ввоз в регион и вывоз товаров и услуг из данного региона за границу, а для обозначения результатов собственно межрегиональной торговли использовать показатели межрегионального ввоза и межрегионального вывоза. Такое разграничение понятий позволит осуществлять более точный учет торговых отношений определенного региона как с иными регионами страны, так и с другими государствами. Если же мы хотим получить общее представление о торговых отношениях определенного региона (т. е. вне зависимости от того, с каким субъектом хозяйствования осуществляются торговые операции — со страной или с другим регионом), то целесообразно, на наш взгляд, использовать показатели совокупного ввоза в данный регион и совокупного вывоза из региона.

Предложенный подход позволяет учитывать в статистике особенности торговых отношений региона в зависимости от специфики его торгового партнера (т. е. иного региона той же самой страны или другого государства). Таким образом, в соответствии с подходом, предложенным К. В. Павловым применительно к конкретному региону, под региональным экспортом понимаются товары или услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям в других странах. Под региональным импортом понимаются приобретенные в других государствах и ввезенные в данный регион товары и услуги. Под межрегиональным вывозом понимаются товары и услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям в других регионах того же самого государства. Под межрегиональным ввозом понимаются приобретенные в других регионах страны и ввезенные в данный регион товары и услуги. Под совокупным вывозом из региона понимаются товары и услуги, произведенные в данном регионе и проданные покупателям как в других странах, так и в других регионах того же самого государства. Поэтому совокупный вывоз из региона равен сумме между региональным экспортом и межрегиональным вывозом. Под совокупным ввозом в регион понимаются приобретенные как в других регионах страны, так и в других государствах и ввезенные в данный регион товары и услуги. Поэтому совокупный ввоз в регион равен сумме между региональным импортом и межрегиональным ввозом. В связи с необходимостью учета экологической составляющей в каждом из этих показателей следует выделить ту часть, которая приходится на экологически чистую продукцию (т. е. в статистическом учете следует использовать и такие показатели, как региональный экспорт и импорт экологически чистой продукции, межрегиональный ввоз и вывоз экологически чистой продукции, показатели объемов экологически грязных ингредиентов, движущихся из одного региона в другой, в том числе и объемы выбросов веществ, загрязняющих окружающую среду и т. д.— этими вопросами должна заниматься межрегиональная экология).

Как известно, в статистике международной торговли выделяют также показатели экспортной квоты и импортной квоты, под которыми понимаются установленные государственными организациями соответственно объемы экспорта и импорта конкретных товаров. В определенном смысле эти понятия могут использоваться и на региональном уровне, ибо устанавливаемые в целом по стране количественные ограничения на экспорт и импорт определенных товаров далее распределяются по конкретным регионам. По аналогии, могут использоваться показатели квоты межрегионального ввоза или вывоза, а также квоты совокупного ввоза в регион или совокупного вывоза из региона (в том числе и экологически чистой продукции), причем такого рода квоты могут в принципе устанавливаться как на государственном уровне, так и самими региональными властными структурами. Последняя ситуация особенно часто встречается в условиях кризиса недопроизводства.

В статистике международной торговли выделяют также такой показатель, как чистый экспорт товаров и услуг, под которым понимается разница между совокупным экспортом и совокупным импортом страны за год. Очевидно, что понятие чистого экспорта товаров и услуг может использоваться не только на национальном, но и на региональном уровне — в этом случае под чистым экспортом региона понимается разница между совокупным экспортом и совокупным импортом региона за год. По аналогии имеет смысл для более точной оценки объемов межрегиональной торговли ввести понятия чистого межрегионального вывоза и чистого совокупного вывоза из региона. При этом под чистым межрегиональным вывозом следует понимать разницу между межрегиональным вывозом и межрегиональным ввозом конкретного региона за определенный период времени (обычно за год). В свою очередь под чистым совокупным вывозом из региона следует

понимать разницу между совокупным вывозом из региона и совокупным ввозом в регион за год.

Учитывая высокую продуктивность использования аналогии между положениями теории международных экономических отношений и положениями теории межрегиональных экономических отношений, особое внимание следует уделить анализу такого важного показателя статистики международной торговли, каковым является внешнеторговый оборот. Как известно, под внешнеторговым оборотом понимается сумма стоимостей экспорта и импорта за определенный период: месяц, квартал, год. По аналогии можно ввести понятие внешнеторгового оборота региона, под которым следует понимать сумму стоимостей регионального экспорта и регионального импорта за определенный период. Для более точной оценки объемов межрегиональной торговли целесообразно использовать такие показатели межрегионального оборота (или товарооборота), определенного для конкретного региона и совокупного внешнеторгового оборота региона. При этом под межрегиональным оборотом региона следует понимать сумму межрегионального ввоза и межрегионального вывоза региона за определенный период: месяц, квартал, год. Под совокупным внешнеторговым оборотом региона следует понимать сумму между совокупным ввозом в регион и совокупным вывозом из региона за определенный период. Все эти показатели можно использовать и для учета экологически чистой продукции.

Таким образом, группа статистических показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, включает значительно больше показателей, чем аналогичная группа показателей, характеризующих международную торговлю. Это связано с тем, что регион как объект хозяйствования в системе торговли связан с большим числом разновидностей хозяйственных объектов, чем страна как объект хозяйствования в системе международной торговли, поскольку регион, как правило, имеет торговые отношения не только с другими регионами, но и с другими государствами. Именно поэтому в систему статистических показателей, характеризующих межрегиональную торговлю наряду с показателями экспорта, импорта, внешнеторгового оборота (то есть наряду с показателями, характеризующими также и международную торговлю) целесообразно включить и такие показатели, как межрегиональный оборот, совокупный внешнеторговый оборот региона и ряд других, специфичных именно для статистики межрегиональной торговли. Причем удельный вес такого рода специфичных показателей в общей группе показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, напрямую будет зависеть от той доли, какую во внешней торговле данного региона занимает межрегиональная торговля, а какую — торговля с другими государствами.

Важно учитывать также следующее обстоятельство. Подобно тому, как мировой товарооборот определяется путем суммирования внешнеторгового оборота всех государств планеты, можно определять межрегиональный товарооборот каждой страны путем суммирования межрегионального товарооборота каждого ее региона. Именно эта величина и характеризует на макроуровне взаимосвязь всех регионов страны в сфере торговли, причем межрегиональный товарооборот государства меньше национального товарооборота на величину суммы внутрирегионального товарооборота каждого региона (очевидно, что товарооборот любого региона слагается из двух частей: межрегионального товарооборота региона и его внутрирегионального товарооборота). В группе показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, необходимо учитывать также показатели товарной структуры и географического распределения межрегиональной торговли (в том числе и экологически чистой продукции), показатели торгового баланса региона, причем все показатели следует учитывать не только в статике, но и в динамике. Заканчивая рассмотрение вопросов о группе показателей, характеризующих межрегиональную торговлю, нельзя не коснуться и еще одного.

В соответствии с кейнсианской теорией экспорт оказывает множительное (мультиплицированное) воздействие на доход, подобно инвестициям и государственным расходам. Поэтому экспорт и импорт, как и другие составляющие совокупных расходов, действуют с мультипликационным эффектом. В связи с этим при анализе торговых отношений на теоретическом уровне существенную роль играет такой показатель, как мультипликатор внешней торговли, который характеризует зависимость между приростом национального дохода и вызвавшим этот прирост чистым экспортом товаров и услуг. Причем ясно, что этот показатель может использоваться и на региональном уровне. Очевидно, что по аналогии можно ввести понятие мультипликатора межрегиональной торговли, который характеризует зависимость между приростом чистого дохода региона и вызвавшим этот прирост чистым межрегиональным вывозом. Сумма мультипликатора межрегиональной торговли и мультипликатора внешней торговли региона будет равна мульти-

пликатору совокупной внерегиональной торговли данного региона. Этот показатель характеризует зависимость между приростом чистого дохода региона и вызвавшим этот прирост чистым совокупным вывозом из региона.

Наряду с межтерриториальной торговлей важнейшей формой межрегиональных экономических отношений является межтерриториальная миграция рабочей силы. Поэтому другой важнейшей группой показателей, характеризующих межрегиональные взаимодействия, является блок показателей межрегиональной миграции рабочей силы. Эта группа показателей достаточно полно разработана, рассмотрим их подробнее.

Здесь выделяют такие показатели, как число выбывших из региона за определенный период (в том числе в трудоспособном возрасте), число прибывших в регион, сальдо миграции, отраслевая и территориальная структура миграции, доля выбывших и прибывших в общей численности жителей региона и т. д. Важнейшую роль в осуществлении межрегиональных взаимодействий играет транспорт, как грузовой, так и пассажирский. Показатели статистики транспорта включают следующую систему показателей: показатели статистики перевозок, эксплуатационной деятельности подвижного состава, материально-технической базы транспорта, статистики труда, статистики издержек производства и себестоимости перевозок, статистики финансов транспорта. Причем многие показатели из этой системы имеют непосредственное отношение к характеристике межрегиональных взаимодействий — например, показатели важнейшего раздела транспортной статистики, характеризующие результаты основной деятельности транспорта по перемещению созданного продукта или пассажиров из одного региона в другой, коэффициент равномерности перевозок по направлениям и ряд других.

Наряду с физическими потоками товаров и перемещением населения существуют и другие типы межрегиональных связей. Другие потоки, такие, например, как денежные и коммуникационные, оставаясь большей частью невидимыми, имеют не менее важное значение. В связи с этим в систему статистических показателей, характеризующих межрегиональные социально-экономические и экологические взаимодействия необходимо включить группы показателей, отражающих межтерриториальное движение капиталов и инвестиций, финансово-кредитных средств (в том числе на природоохранный мероприятия), информационных потоков. Так, например, показатель сальдо по движению капиталов и инвестиций учитывает приток и отток капиталов из региона. Очевидно, что инвестирование капиталов из других регионов и стран в какой-то регион означает приток капитала, равно как и размещение акций и облигаций в других регионах и странах и получение краткосрочных ссуд извне. Наоборот, инвестирование капиталов, созданных в регионе, в другие регионы и страны, покупка предприятиями и населением региона облигаций, акций в других странах и регионах, а также предоставление краткосрочных ссуд экономическим субъектам в других регионах формирует отток капитала из региона.

В отдельный блок следует выделить группу показателей, характеризующих социальный аспект межрегиональных отношений, межтерриториальных взаимодействий. Сюда, прежде всего, следует отнести показатели, связанные с миграцией рабочей силы из одного региона в другой, что позволит уменьшить территориальную дифференциацию по уровню безработицы. В эту группу следует отнести такие показатели, как сальдо межрегионального миграционного обмена, количество уехавших из региона с высоким уровнем безработицы, количество приехавших и уехавших специалистов определенного профиля и ряд других.

Таким образом, система показателей, характеризующих межрегиональные социально-экономические и экологические отношения и хозяйственные связи должна включать различные блоки, группы показателей: показатели межрегиональной торговли, миграции населения, межтерриториального перемещения капиталов и инвестиций, финансово-кредитных средств, информации. В особую группу следует выделить сводные показатели, дающие комплексную оценку динамики межрегиональных экономических отношений — сюда следует отнести показатели платежного баланса регионов, торгового баланса и пр. В каждой из этих групп показателей следует выделить те показатели, которые характеризуют природоохранную деятельность.

Очевидно, что увеличение используемых в макроэкономических моделях количества субъектов хозяйствования окажет положительное влияние не только на развитие экономической теории, но и позитивно скажется на практике хозяйствования, особенно на региональном и муниципальном уровнях.

Литература

1. Сингизова, Н. Б. Основные характеристики экономики региона, как системы / Воспроизводственный потенциал региона: материалы IV Международной научно-практической конференции, 3–5 июня 2010 г., г. Уфа. Ч. 1 / отв. ред. проф. К. Н. Юсупов. – Уфа : РИЦ БашГУ, 2010. – С. 300–306.
2. Павлов, К. В. Система местного управления в регионах России и опыт развитых стран // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 5. – С. 81–83.
3. Территориальное управление общественным производством : словарь-справочник / под ред. А. П. Сысоева и Д. Г. Черника. – М. : Закон и право, ЮНИТИ, 1993. – 176 с.
4. Ильин, И. А. Экономика городов: региональный аспект развития. – М. : Наука, 1982. – 208 с.
5. Павлов, К. В. Региональные эколого-экономические системы. – М. : Магистр, 2009. – 351 с.
6. Изард, У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. – М. : Прогресс, 1968. – 659 с.

Материал поступил в редакцию 26.11.2011

Платежный баланс страны — индикатор состояния экономики Республики Беларусь

Полоник Степан Степанович,
доктор экономических наук, профессор Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

Энажар Аюб Али Мухаммед,
аспирант кафедры менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена основным тенденциям в развитии платежного баланса, взаимосвязям показателей платежного баланса с другими макроэкономическими показателями. Рассмотрены понятия внешнего совокупного и государственного долга, международных резервных активов. Дана характеристика системного макроэкономического анализа и совершенствование регулирования ввоза и вывоза капитала.

Article is devoted the basic tendencies in development of the balance of payments, to interrelations of indicators of the balance of payments with other macroeconomic indicators. Concepts external cumulative and a public debt, the international reserve actives are considered. The characteristic of the system macroeconomic analysis and perfection of regulation of import and capital export is given.

Платежный баланс (ПБ) — обобщающий показатель платежеспособности страны. По определению МВФ: «Платежный баланс представляет собой статистический отчет, в котором в систематизированном виде приводятся суммарные данные о внешнеэкономических операциях данной страны с другими странами мира за определенный период времени».

ПБ можно рассматривать как алгебраическую сумму платежных ресурсов (отражаемых со знаком «+») и потребностей (отражаемых со знаком «–») страны. Соответственно результат сложения — это сальдо ПБ. Поскольку алгебраическую сумму величин платежных ресурсов и потребностей можно дезагрегировать на более дробные составляющие, ПБ удобно представить в виде иерархически организованной таблицы. Виды таких таблиц (представлений ПБ) несколько. Они отличаются способами группировки и отражения внешнеэкономических операций. Основным является нейтральное представление, в котором последовательно отражаются одноименные статьи платежных ресурсов, платежных потребностей и их сальдо.

Экономические операции страны с внешним миром условно можно разбить на: 1) обмен товарами и услугами, включая услуги труда, и 2) перемещение стоимости, т. е. отток ее из страны и приток стоимости извне.

Обмен товарами и услугами непосредственно не изменяет способности страны к накоплению или потреблению, хотя косвенно развитие международного разделения труда должно вести к повышению эффективности экономики и росту благосостояния граждан участвующих в нем стран.

Понятие эффективности экономики различно для предпринимателей, максимизирующих прибыль (микроэкономическая эффективность), и для государств, заботящихся о благосостоянии граждан и развитии национальной экономики (макроэкономическая эффективность), что порождает коллизию интересов между ними, протекционизм и объективную потребность в государственном регулировании и социальном рыночном хозяйстве, т. е. современной модели смешанной экономики.

Перемещение стоимости — показатель, суммирующий внешнеэкономические операции, из-

меняющие способность страны к накоплению или потреблению: 1) вывоз резидентного капитала и ввоз иностранного капитала; 2) выплаченная и полученная оплата труда; 3) выплаченные и полученные доходы от инвестиций; 4) выплаченные и полученные текущие трансферты.

Основные тенденции в развитии платежного баланса

За всю историю существования платежного баланса в Республике Беларусь сальдо текущего счета платежного баланса было отрицательным, за исключением 2005 г. За 2010 г. сложилось отрицательное сальдо, эквивалентное 8,3 млрд. долл. США.

Традиционно основным источником дефицита в Республике Беларусь выступает сальдо торговли товарами. Основное влияние на ухудшение показателей торгового баланса оказали двукратное подорожание импортируемого газа и изменение условий поставки нефти и экспорта нефтепродуктов. Сальдо торгового баланса за 2010 г. сформировалось отрицательным в размере 7,5 млрд. долл. Оно было обеспечено дефицитом внешней торговли со странами СНГ, который сложился в размере 6,6 млрд. долл. Со странами вне СНГ сальдо торгового баланса стало отрицательным (857 млн долл.).

Основной объем экспорта Беларуси традиционно составляют минеральные продукты (35,8 %), транспортные средства (12 %), машины и оборудование (10 %), продукция химическая промышленности (9 %), недрагоценные металлы (8 %). В страны ЕС было поставлено 40 % общего экспорта товаров, при этом доля минеральных продуктов в экспорте в эти страны составила 75 %. Доля Российской Федерации кспорте товаров составила 35 %, из которых 36 % — поставки машин, оборудования и транспортных средств.

Импорт минеральных продуктов составил наибольшую долю в общем объеме поставок товаров (36 %) и увеличился на 37,8 %. Основным поставщиком товаров в Республику Беларусь оставалась Россия, доля которой в импорте товаров составила 50 %.

Торговля услугами примерно на четверть компенсирует дефицит торговли товарами. Положительное сальдо услуг сложилось в размере 1,6 млрд. долл. Основными видами услуг, обеспечивающими положительное сальдо, являются транспортные услуги (1,2 млрд. долл.).

Доходы. Сальдо доходов от труда и инвестиций сформировалось отрицательным в размере 1,1 млрд. долл. При этом если расчетное сальдо по доходам от труда традиционно положительное, то превышение внешних обязательств над величиной иностранных активов обуславливает отрицательное сальдо инвестиционных доходов.

Текущие трансферты значимого влияния на сальдо текущего счета не оказывают. Их сальдо сложилось положительным в размере до 0,3 млрд. долл.

Счет операций с капиталом и финансовых операций. Значительный рост дефицита текущего счета в 2010 г. был обусловлен массированным притоком иностранного капитала. Так, сальдо счет операций с капиталом и финансовых операций (речь идет о стандартном представлении платежного баланса) сложилось положительным в размере 7,7 млрд. долл., что на 1,9 млрд. долл. больше, чем в 2009 г.

Приток иностранных инвестиций главным образом осуществляется в виде привлечения иностранных кредитов как нефинансовыми предприятиями, так и банками (обязательства по кредитам увеличились на 5,4 млрд. долл.). Вторым по важности источником финансирования дефицита текущих операций в прошедшем году выступили прямые инвестиции. Главным образом благодаря продаже правительством своей доли акций на крупных государственных предприятиях приток прямых иностранных инвестиций в Беларусь в 2010 г. составил 1,35 млрд. долл. (это на 430 млн долл. меньше, чем в 2009 г.). И, наконец, коммерческие кредиты, или, проще говоря, неплатежи по экспортно-импортным поставкам товаров и услуг позволили осуществить финансирование, если можно так выразиться, сложившегося дефицита текущих операций на сумму 1,1 млрд. долл.

Значительный приток иностранных инвестиций в прошлом году позволил не только профинансировать растущий импорт, но и также значительно увеличить международные резервные активы Республики Беларусь. Рост резервов в 2010 г. колебался в течение года с 6 млрд. долл. до 5 млрд. долл.

Если рассматривать структуру финансирования хронического дефицита счета текущих операций в динамике, то существенных изменений, кроме значительного увеличения притока инвестиций, не произошло. Привлечение ссуд, торговых кредитов и прямых иностранных инвестиций традиционно является основным способом заимствования из-за границы.

Приток инвестиций в Республику Беларусь можно разделить на инвестиции, не связанные с ростом внешнего долга, и на финансирование заимствования, увеличивающие внешний долг. К первым относятся прямые инвестиции (за не-

которым исключением) и часть портфельных. Значительный приток иностранных инвестиций, особенно за 2010 г., намного увеличил внешний долг Республики Беларусь, который к концу 2010 г. составил 28,4 млрд. долл., а на 01.07.2011 г.— 33,1 млрд. долл. и по международным меркам эта величина приблизилась к критическим значениям, его рост такими высокими темпами создал определенную проблему для республики, и она уже столкнулась со сложностями по его обслуживанию.

Белорусские инвестиции за границу относительно невелики. Половина из них представлена резервными активами, 25 % составляют неплатежи нерезидентов по экспортно-импортным операциям и примерно столько же составляют банковские активы за границей.

Взаимосвязь показателей платежного баланса с другими макроэкономическими показателями.

Система внешнеэкономических операций платежного баланса тесно связана с основными макроэкономическими показателями.

Взаимосвязь между показателями самого платежного баланса обусловлена тем, что любая операция текущего счета требует дублирующей проводки в одной из статей платежного баланса, причем основная часть дублирующих проводок отражается в счете финансовых операций. Так, платежи за экспорт товаров или услуг находят отражение в статье «наличные деньги и депозиты», неплатежи учитываются как торговые кредиты, безвозмездный экспорт или импорт товаров и услуг отражается как трансферты.

Финансовые операции баланса классифицируются по четырем секторам внутренней экономики, к которым принадлежит резидент, это: сектор органов денежно-кредитного регулирования, сектор органов государственного управления, банковский сектор и др. Подобное деление необходимо для сопоставления данных платежного баланса с данными международной инвестиционной позиции, внешнего долга, данными системы национальных счетов, банковской статистики, статистики государственных финансов.

Ключевым аналитическим показателем при взаимосвязи СНС с платежным балансом является чистое внешнее кредитование / заимствование. В секторе остальных стран мира чистое кредитование / заимствование соответствует сальдо финансового счета платежного баланса или чистым иностранным инвестициям экономики с обратным знаком. Однако не все так просто, поскольку при составлении счетов СНС используются данные Национального статистического комитета, основанные главным образом на прямой отчетности организаций, которые не всегда совпадают с данными Национального банка по платежному балансу, основанными на показателях нескольких источников. Может быть, именно из-за этого время финансовый счет СНС не публикуется. В этой связи Национальный банк выступил первым и начал разрабатывать и публиковать данные баланса финансовых потоков, представляющего собой детализированный финансовый счет СНС.

Баланс финансовых потоков представляет собой отчет, где в систематизированном виде регистрируются операции с финансовыми активами и обязательствами, совершаемые как между секторами национальной экономики, так и между этими секторами и внешним миром.

Каких-либо особых индикаторов, содержащихся в платежном балансе и говорящих о том, что внешний сектор экономики страны работает плохо, не существует. Так, например, наличие дефицита счета текущих операций еще не говорит о предстоящем кризисе. Как раз наоборот — в период ускоренного развития, когда в страну активизируется приток иностранных инвестиций, многие страны допускают превышение своего импорта над экспортом. Однако сопоставление некоторых показателей платежного баланса, международной инвестиционной позиции или внешнего долга между собой, с другими макроэкономическими показателями может указать на некоторые негативные моменты в экономике. Например, в международной практике для некоторых относительных показателей внешнего долга существуют пороговые значения, превышение которых позволяет выявить страны с чрезмерным уровнем внешних заимствований. К категории стран с чрезмерным уровнем задолженности относятся те государства, у которых отношение валового внешнего долга в ВНД составляло более 80 % (61 %), или если отношение валового долга к годовому экспорту товаров и услуг превышает 220 % (95 %). Кроме того, позиция страны по внешнему долгу в общем может считаться приемлемой, когда платежи по обслуживанию долга составляют не более 20–25 % от экспорта товаров и услуг (14,4 %).

Часто встречающиеся заблуждения в отношении понятия платежного баланса.

Сальдо платежного баланса

Сальдо платежного баланса — разность между поступлениями из-за границы и платежами за

границу. Положительное сальдо платежного баланса означает превышение всех платежей, поступающих в страну из-за границы, над платежами из данной страны в другую. Отрицательное сальдо платежного баланса — превышение платежей из страны над платежами в страну.

При рассмотрении платежного баланса под его сальдо часто понимают величину сальдо счета текущих операций. На самом деле это не так.

В стандартном представлении платежного баланса сальдо равно нулю. Оно существует лишь в версии аналитического представления платежного баланса. Аналитические схемы были разработаны МВФ для выделения показателей, которые могут быть особенно важными при анализе платежного баланса. К таким показателям обычно относят изменение резервных активов, изменение просроченной задолженности, прощение долгов или привлечение кредитов МВФ, т. е. все операции, которые не являются для страны традиционными, а выступают исключительными.

Так как аналитическое представление платежного баланса составляется главным образом в странах, имеющих дефицит финансирования текущих операций и платежей по внешнему долгу, то чаще всего получаемое сальдо платежного баланса отрицательное, т. е. сложившийся дефицит требует финансирования путем расходования резервов или совершения исключительных операций, типа накопления просрочки.

Платежный баланс имеет дело исключительно с операциями за период. Заблуждаются те, кто пытается найти в платежном балансе запасы финансовых активов или пассивов операций. Величина таких запасов или остатков отражается именно в международной инвестиционной позиции, или данных о внешнем долге.

Платежный баланс в разрезе областей республики

Часто приходится сталкиваться с запросами некоторых региональных руководителей относительно платежного баланса в разрезе той или иной области. Таких региональных балансов в настоящее время не составляется ни в Республике Беларусь, ни в других странах. Вместо этого на практике активно составляются и анализируются двусторонние балансы между конкретными странами. Например, в настоящее время составляются двусторонние балансы Республики Беларусь с РФ, Украиной или группой стран, включая страны СНГ и вне СНГ.

Международные резервные активы в международном и национальном определениях.

Небольшую путаницу для пользователей статистической информации внес введенный не так давно расчет международных резервных активов в национальном определении. Он отличается от расчета резервов по международной методологии тем, что кроме запасов финансовых активов к резервным запасам отнесены запасы драгоценных металлов (кроме золота), таких как серебра, платины, палладия, а также драгоценных камней. Крупнейшие международные банки активно работают со слитками таких металлов и даже принимают депозиты в этих металлов. Кроме того, национальный подход позволяет включать в состав резервных активов активы в некоторых ограниченно конвертируемых валютах типа рубля РФ или китайского юаня. Формально эти валюты не являются СКВ, но до 2010 года они были достаточно стабильны и активно использовались в торговых сделках, а значит, могут быть использованы в качестве хранения резервов.

Внешний совокупный и государственный долг

Если исходить из международной методологии, государственный долг — это часть совокупного внешнего долга Республики Беларусь. Точнее, это долг сектора органов государственного управления без учета выданных гарантий. Согласно этому же подходу, гарантированный долг является долгом непосредственного заемщика, то есть если предприятие привлекает иностранный кредит и пользуется гарантией правительства, такие обязательства считаются долгом нефинансовых предприятий и станут долгом правительства лишь в случае исполнения гарантий правительством.

Вместе с тем Закон о внешнем государственном долге Республики Беларусь определяет внешний государственный долг Республики Беларусь как общую сумму основного долга Республики Беларусь и ее резидентов по внешним государственным займам на определенный момент времени, включая гарантированный.

Итак, за незначительными величинами постатейных сальдо могут скрываться крупномасштабные потоки товаров и капитала. В чем же тогда смысл этих сальдо? Сальдо ПБ, как известно, характеризует способность страны к осуществлению платежей в иностранной конвертируемой валюте. Торговое сальдо также имеет важный экономический смысл, поскольку отражает международную конкурентоспособность экономики и равновесность обменного курса. Положительное торговое сальдо обычно означает заниженность

курса национальной валюты, стимулирующую экспорт и подавляющую импорт; к такого рода валютной политике прибегают страны, вынужденные обслуживать и погашать большой внешний долг. Отрицательное сальдо означает, как правило, завышенность курса национальной валюты, что стимулирует импорт и подавляет экспорт. Завышенный курс устанавливается в развитых странах, имеющих большие чистые доходы от зарубежных активов (инвестиций). Они вынуждены проводить протекционистскую внешнеторговую политику (устанавливая высокие таможенные барьеры для импорта и стимулируя экспорт с помощью субсидий и иных аналогичных мер). Завышенность обменного курса национальной валюты позволяет стране-эмитенту скупать активы за рубежом дешево и снижать инфляцию. Заниженность же курса утяжеляет долговое бремя страны-эмитента и подстегивает инфляцию. Поэтому отклонения обменного курса от равновесного (приводящего к нулевому торговому сальдо) имеют и положительные, и отрицательные стороны.

Если сальдо экспорта и импорта товаров и услуг имеет экономический смысл, то сальдо по другим операциям не играет роли с точки зрения оценки платежеспособности страны. При оценке нехватки (избытка) средств для финансирования страной внешних обязательств и потребностей важна вся совокупность платежных потребностей и ресурсов. Сальдо же по конкретным статьям имеют формальный характер. Отсутствует также финансово-экономическая однородность и заменяемость средств по одноименным активным и пассивным статьям финансового счета ПБ. Так, доходы от инвестиций «К выплате» и «К получению» совершенно неравноценно по надежности и макроэкономическому значению. Еще меньше экономического смысла в сальдо одноименных статей «Активы» и «Обязательства» финансового счета, рассчитываемых в нейтральном представлении ПБ для прямых и портфельных инвестиций.

Очевидно, что нетто-приток капитала в страну может сопровождаться широко масштабным вывозом капитала из нее. Типична, например, ситуация, когда государство привлекает иностранные займы, инвесторы ввозят капитал, а резиденты скупают иностранную валюту и вывозят ее за рубеж, оставляют за границей экспортную выручку и т. п.

В этой связи проведение системного макроэкономического анализа и совершенствование регулирования ввоза и вывоза капитала предполагают решение следующих групп проблем.

Во-первых, устранение дефектов белорусского законодательства, облегчающих утечку капитала и перемещение стоимости из стран в целом.

Во-вторых, рационализация статуса и функций институтов, регулирующих движение капитала в Беларуси с помощью экономических и административных методов (в первую очередь путем предоставления налоговым органам статуса органов валютного контроля с одновременной либерализацией вывоза доходов, с которыми уплачены).

В-третьих, полный охват ввоза и вывоза капитала системой государственной статистики, учета и прогнозирования, а также установление соответствия между системами данных, разрабатываемых разными ведомствами.

В-четвертых, построение системы сводных таблиц ПБ, позволяющих более точно, чем в настоящее время, оценивать объемы, динамику и структуру ввоза и вывоза капитала, в том числе охарактеризовать: 1) ввоз и вывоз капитала в сопоставлении с потоками доходов от инвестиций; 2) ввоз иностранного капитала в сопоставлении с выплаченными доходами от инвестиций; 3) вывоз белорусского капитала в сопоставлении с полученными доходами от инвестиций; 4) утечку капитала; 5) объемы платежных ресурсов и платежных потребностей Беларуси (раздельно по постсоветским странам и странам вне СНГ); 6) перемещение стоимости в Беларусь и из нее.

Таким образом, важнейшая особенность ПБ — отражение разных элементов внешнеэкономической сделки в разных счетах. При этом движение средств, полученных, например, от вывоза товаров, может быть многоступенчатым и порождать серию отражаемых в платежном балансе операций. Например, сначала вывоз товаров компенсируется приростом торговых кредитов и предоставленных авансов, затем — изменением задолженности по своевременно не поступившей экспортной валютной и рублевой выручке и непогашенным импортным авансом, далее (в случае погашения нерезидентами задолженности) — ростом остатков средств на депозитах в иностранных банках, наконец,— оплатой импорта либо приобретением зарубежных активов резидентами, погашением ими обязательств перед нерезидентами, выплатой им доходов от инвестиций в Беларусь или продажей наличной иностранной валюты населению. Это связано с принципами учета внешнеэкономических отношений в ПБ. Операции ПБ не являются результатом агрегирования данных первичного бухгалтерского учета участников внешнеэкономической деятельности

(сбалансированного по определению); под ними понимаются лишь изменения показателей отношений резидентов с нерезидентами. Например, рост внешних обязательств резидентов учитывается в статьях ПБ со знаком «плюс», ибо согласно подразумеваемой модели поведения экономических субъектов последние должны ввезти в страну средства, привлеченные путем эмиссии обязательств. При этом суммарный рост последних показывает разность между величинами вновь возникших и погашенных (ранее возникших) обязательств (т. е. любая статья финансового счета есть сальдо кредитовых и дебетовых проводок). Сумма всех статей ПБ должна в идеале иметь нулевое значение (обратное неверно: нулевое значение «Чистых ошибок и пропусков» может достигаться и взаимопогашением больших ошибок с разными знаками). Поэтому наличие существенных отрицательных годовых значений данной статьи — симптом дисбаланса и требует тщательного исследования соответствующих причин и факторов, а также прямого сопоставления величин экспорта, импорта и движения средств в их оплату (необходимая для этого информация существует в системе валютного контроля).

В этом контексте ясно, что сальдовые показатели состояния ПБ совершенно отражают динамику ввоза и вывоза капитала, в том числе его утечки, а также перемещения стоимости из страны и в нее. Можно понять отсутствие интереса к национальной принадлежности капиталов со стороны МВФ. Рассчитав суммарные показатели движения капитала и перемещения стоимости по активам и обязательствам, как это сделано в разделе «прочие инвестиции», можно оценить объемы ввоза капитала иностранного происхождения и вывоза капитала белорусского происхождения. Объединив полученные показатели с показателями доходов от инвестиций в текущем счете, можно выявить величины перемещения стоимости из страны и в нее.

Термины «вывоз белорусского капитала» и «вывоз капитала белорусского происхождения» в принципе тождественны, хотя последний точнее отражает суть понятия, так как речь идет о капитале белорусских резидентов, даже если они являются стопроцентными филиалами иностранных компаний.

Для адекватного отображения ввоза капитала в Беларусь и вывоза его из страны, как уже отмечалось, было разработано симметричное представление ПБ. В нем все статьи разбиты на две группы:

— платежные ресурсы, т. е. экспорт товаров и услуг, ввоз капитала и прочее перемещение стоимости в страну;

— платежные потребности, т. е. импорт товаров и услуг, вывоз капитала и прочее перемещение стоимости из страны.

Основные отличия симметричного представления ПБ от нейтрального таковы. Во-первых, все статьи подразделяются на характеризующие платежные ресурсы и потребности (а не на текущий счет и счет операций с капиталом и финансовыми инструментами). Во-вторых, коль скоро статьи группируются по принципу не одноименности, а отнесения к платежным ресурсам и потребностям (в нейтральном представлении это делается лишь применительно к экспорту и импорту), агрегированные величины суть не сальдо одноименных статей (скажем, портфельные инвестиции «в страну» и «из страны»), а суммы однородных в экономическом отношении величин.

Под «Ввозом иностранного капитала» в страну понимается сумма: 1) статьи «Капитальные трансферты полученные» счета текущих операций; 2) финансового счета, отражающего изменение обязательств белорусских резидентов перед нерезидентами. В этом агрегате взаимопогашаются отмеченные выше проводки, связанные со списанием или переоформлением белорусских долгов. Если не включить во ввоз иностранного капитала полученные капитальные трансферты, то при каждом списании внешнего долга будет уменьшаться величина ввезенного за рассматриваемый период капитала. Тем более логично включить во ввоз капитала перемещение активов в страну иммигрантами. Обязательств резидентов перед нерезидентами при этом не возникает, ибо происходит перемещением владельцев капитала.

Рост остатков средств на счетах в иностранных банках в результате экспорта товаров или увеличение суммы непогашенных импортных авансов резидентов нерезидентам — тоже вывоз капитала.

Его вывозом является и прирост наличной иностранной валюты у резидентов, ибо иностранные денежные знаки суть лишь беспроцентные долговые расписки, платежеспособность которых обеспечивается их приемом в уплату налогов в государствах — эмитентах. В Беларуси эти знаки, не являясь законными платежными средствами, выступают лишь финансовыми инструментами для населения и бизнесменов и обслуживают «теневой» оборот. Ввоз наличных иностранных денег еще более невыгоден Беларуси, чем при-

рост средств резидентов на счетах в иностранных банках (по которым хотя бы выплачиваются проценты); кроме того, первые вытесняют рубль из внутреннего оборота.

Вывоз капитала складывается из множества конкретных операций. Во многих случаях происходит возврат в страну ранее вывезенного капитала. Например, резидент продает приобретенные ранее акции, эмитированные нерезидентом, а вырученные средства используются для закупки импортных товаров.

Оценить валовой вывоз капитала постатейно по данным ПБ невозможно, поскольку в последнем представлены лишь данные о приросте иностранных активов за рассматриваемый период (т. е. о вывозе капитала за вычетом его возврата по данной статье). Кроме того, при переклассификации активов по статьям ПБ возникают фиктивные ввоз и вывоз капитала. Так, по истечении сроков платежа (поставок) торговые кредиты и авансы переоформляются в статью «Изменение задолженности по своевременно не поступившей экспортной валютной и рублевой выручке и непогашенным импортным авансам», соответственно уменьшается величина статьи «Торговые кредиты и авансы». Произошло также уменьшение статьи «Просроченная задолженность» в подразделе «Операции сектора государственного управления» раздела «Обязательства» при переоформлении в облигации просроченных долгов. Аналогичные структурные перемещения происходят при переоформлении задолженности резидентов перед нерезидентами или нерезидентами перед резидентами из непросроченной в просроченную (или при реструктуризации последней). Без данных по конкретным долговым операциям интерпретация этих показателей затруднительна. Кроме того, с экономической точки зрения непросроченный долг неплатежеспособной страны мало отличается от просроченного.

Под «перемещением стоимости из страны» понимается перемещение за рубеж активов (средств), принадлежащих данной стране и ее резидентам, а также средств, имеющих своим источником ВВП страны, т. е. сумма: 1) статей «Оплата труда выплаченная», «Доходы от инвестиций к оплате» и «Текущие трансферты выплаченные» счета текущих операций; 2) статьи «Капитальные трансферты выплаченные»; 3) статей финансового счета, отражающих изменение зарубежных активов резидентов (включая изменение резервных активов с поправкой, элиминирующий двойной счет средств Национального банка Республики Беларусь в иностранной валюте, размещенных на счетах в белорусских банках); 4) статьи «Чистые ошибки и пропуски».

Добавив к перемещению стоимости из страны импорт товаров и услуг, получим оценку платежных потребностей страны.

Важнейшим видом перемещения стоимости из Беларуси является также выплата нерезидентам инвестиционных доходов. В отличие от вывоза ранее ввезенного ими в страну капитала вывозимые прибыли, проценты и дивиденды — это часть ВВП, созданного в стране. Привлечение иностранных инвестиций эффективно для страны, если они в каждый год либо существенно превышают вывоз доходов от них, либо (в кризисные годы) незначительно уступают им.

В вышеперечисленных статьях ПБ отражаются связанные с движением капитала операции, осуществляемые с нарушениями валютного, таможенного и налогового или гражданского законодательства. В частности, устойчиво отрицательная величина «Чистых ошибок и пропусков» означает отсутствие баланса платежных потребностей и ресурсов. Вообще говоря, экспорт может балансироваться с помощью различных легальных операций, увеличивающих потребности: путем роста импорта; посредством изменения нерепатриированной выручки экспортеров или кредитов, предоставленных резидентами нерезидентам; на основе увеличения остатков иностранной валюты на корреспондентских счетах белорусских банков в банках нерезидентах; через увеличение валютных резервов Национального банка Республики Беларусь и др. Отсутствие же здесь баланса свидетельствует о существовании «теневых» схем вывоза капитала: экспорт есть, а выручки, импорта, роста иностранных активов нет. Можно сказать, что наличие значительной отрицательной величины статьи «Чистые ошибки и пропуски» — столь же достоверный показатель криминализованности внешнеэкономических связей страны, как и значительный объем контрабанды.

Прирост суммарной непоступившей экспортной выручки или непогашенных торговых кредитов и авансов формально не является индикатором правонарушений. Однако соответствующие изменения на величину, сравнимую с годовым объемом импорта или экспорта при отсутствии адекватного роста внешнеторгового оборота,— явление ненормальное.

К величине утечки капитала следовало бы прибавить оценку объемов контрабанды, хищений средств предприятий их руководителей путем завышения импортных и занижения экспортных

цен, фиктивного импорта услуг и использования иных форм незаконного вывоза капитала. По различным оценкам, они могут в совокупности составить несколько миллиардов долларов в год. Вывоз валюты для финансирования «челночного» импорта к вывозу капитала не относится. Однако ее вывоз «челноками» с последующим ввозом товаров, почти не облагаемых налогами — столь же нежелательное явление для государства, как и обычная утечка капитала. Безналоговый импорт разоряет белорусских товаропроизводителей и сокращает доходы бюджета.

Литература

1. Абалкин, Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – 78 с.

2. Буторина, О. В. Международные валюты: интеграция и конкуренция. – М. : Деловая литература, 2003 г. – 368 с.

3. Мясникович, М. В. Управление системой обеспечения экономической безопасности / М. В. Мясникович, С. С. Полоник, В. В. Пузиков. – Минск, 2006 г. – 380 с.

4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. – Минск, 2006. – 47 с.

5. Проблемы экономической безопасности Беларуси. – Минск : «Право и экономика», 2001 г. – 244 с.

6. Сакс, Дж. Д. Макроэкономика — глобальный подход / Дж. Д. Сакс, Ф. Ларрен; пер. с англ. – М. : Дело, 1996 г. – 349 с.

Материал поступил в редакцию 18.02.2012

О взаимодействии движения капитала и валютного курса

Маркусенко Марина Викторовна,
кандидат экономических наук, доцент,
зав. сектором денежно-кредитного регулирования Института экономики НАН Беларуси
(г. Минск, Беларусь)

Рассмотрены сущность и формы движения капитала. Обобщен мировой опыт регулирования операций по движению капитала. Проанализирован порядок регулирования движения капитала в Республике Беларусь. Определена зависимость валютного курса от динамики движения капитала. Предложено рассчитывать индекс реального эффективного курса белорусского рубля к иностранным валютам не только по торговым потокам для анализа международной торговой позиции страны, но и по операциям, связанным с движением капитала.

Are considered essence and forms of movement of the capital. World experience of regulation of operations on capital movement is generalised. The order of regulation of movement of the capital in Byelorussia is analysed. Dependence of the rate of exchange on dynamics of movement of the capital is defined. It is offered to count an index of a real effective Belarusian rouble exchange rate to foreign currencies not only on trading streams for the analysis of the international trading position of the country, but also on the operations connected with movement of the capital networks.

Введение. Развитие мирового производства требует постоянного использования значительных объемов капитала. Мощным импульсом движения капитала является несбалансированность государственных финансов во многих странах. Инструментами международного рынка капитала являются любые финансовые требования, выраженные в иностранной валюте. Несмотря на общую тенденцию к либерализации режима приема иностранных инвестиций, практически все страны в той или иной мере регулируют процесс движения капитала. С точки зрения регулирования специалистами выделяется два направления государственного воздействия: 1) регулирование привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику, что связано с созданием определенной системы, направленной на привлечение (в некоторых случаях — на ограничение), стимулирование и контроль за иностранными инвестициями в национальной экономике; 2) регулирование инвестиций резидентов в экономику других стран. Дальнейшее развитие системы движения капитала должно определяться направлениями государственной политики, в том числе и политики валютного курса, с целью создания эффективных форм функционирования финансовых институтов и снижения транзакционных издержек на рынке капитала.

Движение капитала и его формы. В литературе наиболее точно движение капитала характеризует следующее определение: «Движение капитала — миграция капиталов между странами, приносящее доход их собственникам. В свою очередь, здесь международная миграция капитала включает экспорт, импорт капитала и его функционирование за рубежом» [3]. Очевидно, что движение капитала существенно отличается от движения товаров. Вывоз капитала (или зарубежное инвестирование) представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны.

Движение капитала осуществляется в форме:

— прямых инвестиций в промышленные, торговые и другие предприятия;

— портфельных инвестиций (в иностранные облигации, акции, ценные бумаги);

— среднесрочных и долгосрочных международных кредитов (или займов) ссудного капитала промышленным и торговым корпорациям, банкам и другим финансовым учреждениям;

— экономической помощи: бесплатно и в виде льготных кредитов (беспроцентных, низкопроцентных) [1].

Мировой опыт регулирования движения капитала. Мировой опыт показывает, что движение капитала, как правило, всегда контролируется государством. Для этого контроля используются такие меры, как:

— государственный контроль за иностранными инвестициями и вывозом капитала и прибылей;

— централизованное привлечение внешних займов национальными компаниями (государственными и частными);

— обязательное получение разрешения валютных органов для привлечения внешних займов (где это разрешено производить самостоятельно хозяйствующим субъектам);

— депонирование определенной части полученных заемщиками иностранных кредитов на специальные счета в центральном банке. Иногда размеры таких депозитов дифференцируются в зависимости от назначения займов, что дает возможность государству воспрепятствовать вложению полученных средств в проекты, которые не соответствуют общему направлению экономической стратегии в данной стране;

— предоставление определенных льгот иностранным инвесторам с целью стимулирования притока в страну иностранного капитала: гарантии перевода за границу всей или части прибыли в течение установленного периода, привлечения внешних займов без специального разрешения валютных органов и т. д.

Можно отметить существование различий в степени и способах контроля над проведением операций капитального характера по странам. Выделяется общая тенденция к либерализации режима валютного регулирования, что предполагает следующие общие черты. Так, ограничения на приток капитала со стороны нерезидентов, как правило, отсутствуют. Однако во многих странах доступ иностранного капитала ограничивается непосредственно в конкретные сферы экономики. Это, в первую очередь, возможность приобретения земли (Болгария, Венгрия, Польша, Румыния) [5]. В некоторых странах существуют ограничения на инвестиции в сферу авиаперевозок (Венгрия, Чехия, Словакия), телекоммуникаций, телерадиовещания (Польша), организацию азартных игр (Польша, Словакия, Чехия) и т. д. Иногда государства используют ограничения и на операции, связанные с притоком краткосрочного капитала в страну.

Во многих странах существуют различные ограничения на вывоз капитала резидентами. Многие операции либо запрещены, либо требуют процедуры обязательного лицензирования. В качестве примера же практически полной свободы совершения операций такого рода можно привести страны Балтии (Латвия, Литва, Эстония), а также Боснию и Герцеговину и Кыргызию. Достаточно распространенным является разрешительный режим (или запрет) в части открытия счетов резидентами в иностранных банках так же, как и ограничения на вывоз наличной валюты. Такая мера регулирования, как обязательная продажа экспортной выручки, применяется в Беларуси, Вьетнаме, Украине. Требование относительно обязательной продажи экспортной валютной выручки установлено в 75 странах-членах Международного валютного фонда. В 42 из них экспортеры обязаны продавать 100 % валютной выручки, в 33 государствах-членах МВФ действует требование частичной продажи экспортной валютной выручки в объемах от 25 % до 80 %. Такой дифференцированный подход относительно обязательной продажи валютной выручки базируется на особенностях структуры национального экспорта [7].

Регулирование движения капитала в Республике Беларусь. В настоящее время в Беларуси валютные операции по движению капитала регулируются Законом Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле».

В 2009 г. были внесены поправки в Закон о валютном регулировании и валютном контроле [4], которые предусматривают принципиально иной подход отнесения валютных операций, проводимых между резидентами и нерезидентами, к текущим валютным операциям либо к валютным операциям капитального характера.

Так, осуществление расчетов между резидентами и нерезидентами по всем сделкам, предусматривающим экспорт либо импорт, независимо от срока осуществления таких расчетов, относится к текущим валютным операциям.

В свою очередь, валютные операции, связанные с предоставлением и получением кредитов и займов вне зависимости от срока их осуществления, Законом отнесены к операциям капитального характера, и в случае если операции связаны с оттоком капитала, необходимо получение разрешения для их проведения.

Кроме того, в конце 2009 г. были либерализированы отдельные валютные операции капиталь-

ного характера со сроком их завершения свыше 180 дней (расчеты по договорам финансовой аренды; получение финансирования по аккредитиву от банка-нерезидента; по договорам займа с высокой процентной ставкой, связанные с отсрочкой оплаты поставки товара) путем перевода их из разрешительного в уведомительный порядок.

В нынешних условиях субъекты валютных операций — резиденты осуществляют на основании разрешений Национального банка на проведение валютных операций, связанных с движением капитала, валютные операции, предусматривающие:

— приобретение акций при их распределении среди учредителей, а также доли в уставном фонде или пая в имуществе нерезидента;

— приобретение у нерезидента ценных бумаг, выпущенных нерезидентами, за исключением акций при их распределении среди учредителей;

— приобретение в собственность имущества, находящегося за пределами Республики Беларусь;

— размещение денежных средств в банках-нерезидентах либо передача денежных средств нерезидентам на условиях доверительного управления;

— предоставление займов;

— расчеты по обязательствам, возникшим у субъекта валютных операций — резидента (кроме банка), являющегося поручителем, гарантом, перед нерезидентом на основании заключенного между ними договора поручительства, гарантии;

— получение кредитов и (или) займов при наличии установленных условий по ставкам;

— кредитодатель зарегистрирован в государстве, в котором действует льготный налоговый режим (оффшорные зоны);

— расчеты субъекта валютных операций — резидента (кроме банка) перед нерезидентом на основании заключенного между ними договора перевода долга.

Разрешительный порядок проведения операций, связанных с движением капитала, действует и для физических лиц. На проведение валютных операций, связанных с движением капитала, физическими лицами — резидентами разрешение Национального банка требуется в случаях:

— приобретения акций при их распределении среди учредителей, а также доли в уставном фонде или пая в имуществе нерезидента;

— приобретения у нерезидента ценных бумаг, выпущенных нерезидентами, за исключением приобретения акций при их распределении среди учредителей;

— приобретения в собственность имущества, находящегося за пределами Республики Беларусь;

— размещения денежных средств в банках иностранных государств;

— предоставления займов на срок, превышающий 180 дней;

— перевода денежных средств по сделкам, предусматривающим доверительное управление валютными ценностями.

Не требуется получения разрешения Национального банка на проведение валютных операций, связанных с движением капитала, физическими лицами — резидентами, непрерывно проживающими (находящимися) за пределами Республики Беларусь более одного года, если проведение таких операций не связано с осуществлением ими предпринимательской деятельности на территории Республики Беларусь.

Согласно действующего законодательства, не требуется получения разрешения Национального банка на проведение юридическими лицами-резидентами и индивидуальными предпринимателями-резидентами следующих валютных операций, связанных с движением капитала:

— осуществление платежей нерезидентам по обязательствам, предусматривающим передачу резиденту имущества, находящегося на территории Республики Беларусь;

— продажа нерезиденту доли в уставном фонде или пая в имуществе резидента;

— осуществление операций с ценными бумагами, выпущенными резидентами;

— формирование уставного фонда юридического лица-резидента за счет вкладов нерезидентов в иностранной валюте, белорусских рублях либо в ценных бумагах в иностранной валюте (в ценных бумагах, в белорусских рублях);

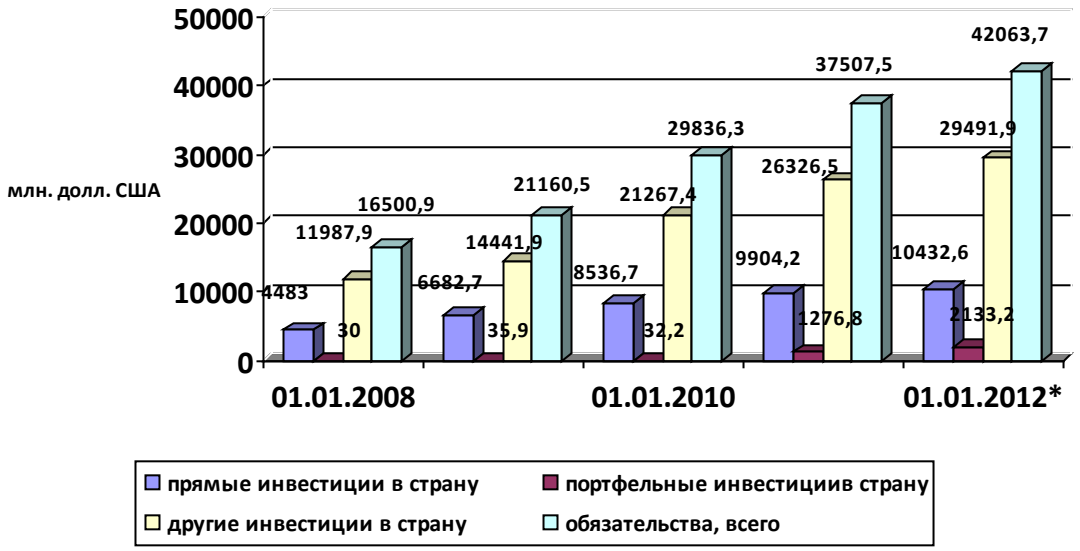
— привлечение средств для покрытия дефицита республиканского бюджета, средств под гарантии Правительства, в рамках межправительственных соглашений, и возврат этих средств;

— осуществление операций, для которых Национальным банком установлен уведомительный или регистрационный порядок их проведения;

— осуществление переводов денежных средств, связанных с приобретением конкурсных (тендерных) документов и участием в торгах (конкурсах, тендерах, аукционах);

— получение кредитов (займов) банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями [6].

Таким образом, на начало 2012 г. практически все валютные операции капитального характера, осуществляемые между резидентами и нерезидентами в рамках притока иностранного капитала (прямые инвестиции, портфельные инвестиции, приобретение недвижимости, размещение

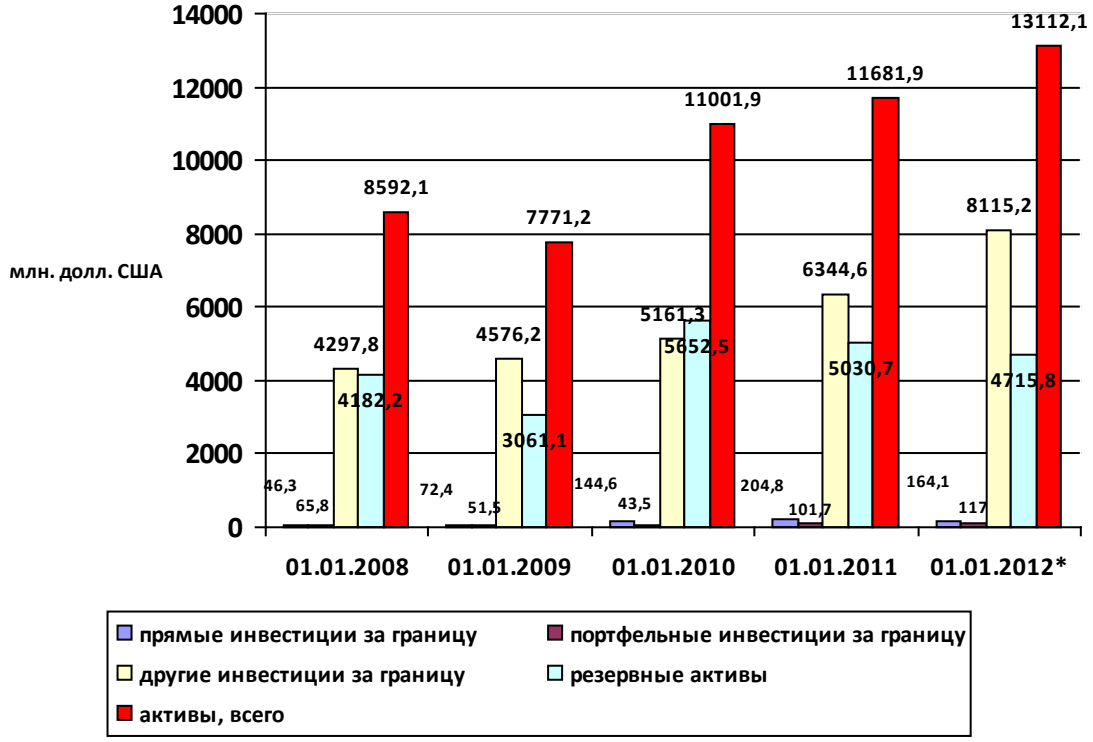


*Данные приведены за 9 месяцев 2011 г.

Рис. 1. Динамика показателей международной инвестиционной позиции Республики Беларусь (отток инвестиций) в 2008–2012 гг. (по состоянию на 1 января)

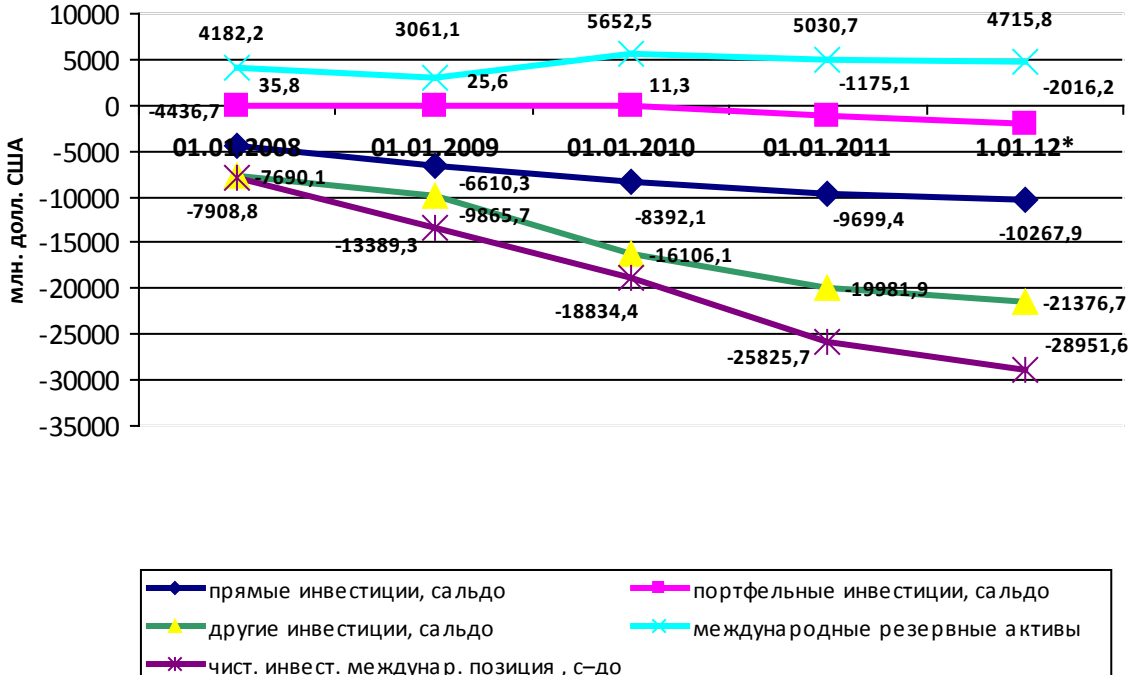
денежных средств в банках-нерезидентах) в Республику Беларусь, проводятся без ограничений. Исключение составляют валютные операции, связанные с привлечением резидентами кредитов (займов) от нерезидентов при наличии установленных Национальным банком критериев (предельный уровень процентных ставок; заимодавец зарегистрирован в оффшорной зоне). При этом резиденты, привлекая инвестиции, имеют право без каких-либо ограничений произвести их возврат в адрес нерезидентов.

В отличие от притока капитала отток денежного капитала из страны подвержен стратегическому контролю со стороны регулятора — Национального банка, так как нормы валютного регулирования содержат ограничения для резидентов по ключевым валютным операциям капитального характера. Такие операции резидентов,



*Данные приведены за 9 месяцев 2011 г.

Рис. 2. Динамика показателей международной инвестиционной позиции Республики Беларусь (приток инвестиций) в 2008–2012 гг. (по состоянию на 1 января)



*Данные приведены за 9 месяцев 2011 г.

Рис. 3. Динамика чистой инвестиционной международной позиции (по составляющим) в Республике Беларусь в 2007–2012 гг. (на 1 января)

как осуществление прямого инвестирования, покупка ценных бумаг и финансовых деривативов, предоставление нерезидентам финансовых займов, размещение денежных средств в банках-нерезидентах, приобретение недвижимости за пределами Республики Беларусь, осуществляются с соответствующего разрешения Национального банка.

При этом если для проведения валютной операции капитального характера требуется разрешение Национального банка, то его необходимо получать только резидентам, нерезиденту получение указанного разрешения не требуется.

Кроме того, репатриация прибыли, полученной нерезидентами на территории Республики Беларусь, осуществляется без ограничений.

Динамика движения капиталов и валютный курс. Динамика движения краткосрочного и долгосрочного капиталов зависит от уровня национальных процентных ставок, использования государством системы валютных ограничений или поощрения ввоза и вывоза капиталов. Изменение сальдо баланса движения капиталов оказывает определенное влияние на курс национальной валюты. Одновременно курс национальной валюты оказывает влияние на процесс движения капитала. Данная зависимость теоретически очевидна, но практически выделить ее можно лишь косвенно, используя данные динамики международной инвестиционной позиции.

Динамика международной инвестиционной позиции Республики Беларусь характеризуется данными (рис. 1, 2).

Из рис. 1, 2 следует, что в 2007–2011 гг. у Республики Беларусь наблюдалась отрицательная чистая инвестиционная позиция, значение которой увеличивалось. Это означает, что приток капитала в страну в последние годы устойчиво превышал отток капитала из страны. Понятие чистой международной инвестиционной позиции более точно, чем внешний долг, отражает состояние финансов Беларуси с точки зрения зарубежных инвестиций, так как позволяет оценить баланс между поступлениями в страну от активов и расходами на оплату обязательств. По итогам 2010 г. обязательства превышали активы и частично покрывались величиной международных резервных активов. Аналогичная ситуация наблюдалась и в 2011 г.

В указанном периоде прирост международных резервных активов являлся в основном результатом изменений в объеме внешнего кредитования Республики Беларусь странами остального мира.

В 2010–2011 гг. наблюдался небольшой рост как прямых, так и портфельных инвестиций в страну. Наибольшими темпами увеличивались другие инвестиции. На начало 2011 г. чистая инвестиционная позиция Республики Беларусь была отрицательной и составляла минус 25 825,7 млн долл. США, на 1.10.2011 г.— минус 28 951,6 млн долл. США (рис. 3).

Для анализа влияния динамики обменного курса на движение капитала у нас в стране необходимо определить соответствующие критерии оценки. Здесь целесообразно учитывать подход А. Робсона и А. Макина, согласно которому возможно рассчитывать индекс эффективного обменного курса отдельно по торговым потокам для анализа международной торговой позиции страны, и отдельно — по капитальным потокам для анализа международной инвестиционной позиции страны [8].

Данная точка зрения поддерживается и рядом других авторов [2, 9]. В частности, Тил [9] указывает, что использование индекса реального эффективного курса, определяемого по торговым потокам, дает неверный результат при исследовании на его основе динамики капитальных потоков. В то же время нет единого мнения о возможности расчета интегрального показателя как по торговым так и по капитальным потокам.

В настоящее время в Республике Беларусь рассчитываются индексы эффективного обменного курса, при определении которого осуществляется процедура взвешивания валют только по объему международной торговли.

Однако оценка влияния обменного курса на динамику капитальных потоков является также достаточно важной для Беларуси. Для осуществления такой оценки, на наш взгляд, необходимо рассчитывать индекс реального эффективного курса белорусского рубля к иностранным валютам по операциям, связанным с движением капитала. Данный индекс в этом случае должен определяться как среднее геометрическое взвешенное индексов реального обменного курса белорусского рубля к валютам стран — основных торговых партнеров, где в качестве весовых коэффициентов должны использоваться доли внешнего оборота капитала Республики Беларусь со странами — основными торговыми партнерами в совокупном объеме оборота капитала с этими странами:

$$\mathrm{REER}i = \prod_{i=1}^{n} \cdot \mathrm{RER}(i)^{\mathrm{w}(i)}, \qquad (1)$$

где REER — индекс реального эффективного обменного курса белорусского рубля к иностранным валютам;

RER(i) — индекс реального обменного курса белорусского рубля к валюте страны i;

w(i) — доля страны i в обороте капитала с Республикой Беларусь.

При расчете индекса реального обменного курса по операциям, связанным с движением капитала, возможно использовать вместо индексов потребительских цена индексы изменения стоимости строительно-монтажных, изыскательских, проектных и пусконаладочных работ.

Рассчитываемый в динамике на основе формулы (1) индекс реального эффективного обменного курса по операциям капитального характера даст возможность определить, как изменение обменного курса белорусского рубля влияет на движение капитальных потоков. Так, снижение индекса реального эффективного курса по капитальным операциям будет стимулировать отток капитала из страны, повышение — соответственно, приток капитала.

Выводы

1. В отличие от притока капитала, отток денежного капитала из Республики Беларусь подвержен стратегическому контролю со стороны Национального банка, так как нормы валютного регулирования содержат ограничения для резидентов по ключевым валютным операциям капитального характера. Такие операции резидентов, как осуществление прямого инвестирования, покупка ценных бумаг и финансовых деривативов, предоставление нерезидентам финансовых займов, размещение денежных средств в банках-нерезидентах, приобретение недвижимости за пределами Республики Беларусь, осуществляются с соответствующего разрешения Национального банка.

2. Изменение сальдо баланса движения капиталов оказывает определенное влияние на курс национальной валюты. Одновременно, курс национальной валюты оказывает влияние на процесс движения капитала. Данная зависимость теоретически очевидна, но практически выделить ее можно лишь косвенно, используя данные динамики международной инвестиционной позиции.

3. Понятие чистой международной инвестиционной позиции более точно, чем внешний долг, отражает состояние финансов Беларуси с точки зрения зарубежных инвестиций, так как позволяет оценить баланс между поступлениями в страну от активов и расходами на оплату обязательств. По итогам 2010–2011 гг. обязательства превышали активы и частично покрывались величиной международных резервных активов. В указанном периоде прирост международных резервных активов являлся в основном результатом изменений в объеме внешнего кредитования Республики Беларусь странами остального мира.

4. Необходимо рассчитывать индекс эффективного обменного курса не только по торговым

потокам для анализа международной торговой позиции страны, но и отдельно — по капитальным потокам для анализа международной инвестиционной позиции страны. (Вместо индексов потребительских цен в расчетах следует использовать индексы изменения стоимости строительно-монтажных, изыскательских, проектных и пусконаладочных работ). Это даст возможность определить, как изменение обменного курса белорусского рубля влияет на движение капитальных потоков.

Литература

1. Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения / Е. Ф. Авдокушин. – М. : Экономистъ, 2005. – 264 с.

2. Гамбаров, Г. М. Подходы к оценке равновесных валютных курсов и внешней стоимости валюты / Г. М. Гамбаров // Деньги и кредит. – 2011. – № 5. – С. 58–62.

3. Мировая экономика : учебное пособие / Е. Г. Гужва, М. И. Лесная, А. В. Кондратьев, А. Н. Егоров. – СПб : ГАСУ, 2006. – 220 с.

4. О валютном регулировании и валютном контроле : Закон Респ. Беларусь от 22 июл. 2003 г. № 226-З, рег. номер в НРПА 2/978 от 25 июля 2003 г.

5. Ограничения на покупку недвижимости за рубежом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.dominart-realestate.de/russland/info/germany_5.html. – Дата доступа : 10.02.2012 г.

6. Правила проведения валютных операций : Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 30 апреля 2004 г. № 72 : с изм. и доп. : текст по состоянию на 24 мая 2010 г.

7. УКБС поддержала введение обязательной продажи экспортной валютной выручки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://tristar.com.ua/2/news/ukbs_podderjala_vvedenie_obiazatelnoi_prodaji_ekeksportn_valutnoi_vyruchki__17069.html. – Дата доступа : 10.02.2012.

8. Rohson, A. Comparing Capital and TradeWeighted Measures of Australia's Effective Exchange Rates / A/ Rohson, A. Mukin // University of Queensland Department of Economics Discussion Paper. – 1997. – № 23.

9. Till, C. The Impact of Exchange Rate Movements on US Foreign Debt / C. Till // Federal Reserve Bank of New York, Research Paper. – 2003. – Vol. 9. – № 1. – P. 15–26.

Материал поступил в редакцию 15.02.2012

Анализ методик определения вероятности банкротства субъектов хозяйствования

Куценко Максим Васильевич,
аспирант кафедры «Менеджмент» Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье представлены различные методики определения банкротства предприятия, их анализ и сравнение с белорусской моделью оценки банкротства. Выявлены недостатки существующей модели в Республике Беларусь и определена необходимость ее совершенствования.

The article presents various methods for determining bankruptcy, their analysis and comparison with the Belarusian model of evaluation of bankruptcy. Identified shortcomings of the existing model in the Republic of Belarus and identified the need to improve it.

В условиях рынка любое предприятие может оказаться банкротом или стать жертвой «чужого» банкротства. Однако умелая экономическая стратегия, рациональная политика в области финансов, инвестиций, цен и маркетинга позволяют предприятию избежать этого и сохранять в течение многих лет деловую активность, прибыльность, и высокую репутацию надежного партнера и производителя качественной продукции или качественных услуг.

В зарубежной и отечественной экономической литературе предлагается несколько отличающихся методик и математических моделей диагностики вероятности наступления банкротства предприятий. Первые исследования проблемы предсказания возможных осложнений в деятельности предприятий проводились в США еще в начале тридцатых годов XX века [8].

Наиболее популярным подходом к предсказанию банкротства за рубежом являются методы, включающие оперирование некоторыми коэффициентами и базирующиеся на финансовых данных. Такой подход, бесспорно эффективный при прогнозировании банкротства, имеет три существенных недостатка. Во-первых, компании, испытывающие трудности, всячески задерживают публикацию своих отчетов, и, таким образом, конкретные данные могут годами оставаться недоступными. Во-вторых, даже если данные и сообщаются, они могут оказаться «творчески обработанными». Для компаний в подобных обстоятельствах характерно стремление приукрасить свою деятельность, иногда доводящее до фальсификации. Третья трудность заключается в том, что некоторые соотношения, выведенные по данным деятельности компании, могут свидетельствовать о неплатежеспособности, в то время как другие — давать основания для заключения о стабильности или даже некотором улучшении. В таких условиях трудно судить о реальном состоянии дел.

Вторым подходом к предсказанию банкротства является способ сравнения показателей кризисных предприятий с показателями успешно действующих хозяйствующих субъектов. Недостатком данного подхода является отсутствие последовательности и упорядоченности по степени важности данных в публикуемых списках показателей действующих предприятий. Попыткой компенсировать эти недостатки является метод балльной оценки (А-счет Аргенти).

В современной практике финансово-хозяйственной деятельности зарубежных фирм для оценки вероятности банкротства наиболее широкое применение получили модели, разработанные Э. Альтманом и У. Бивером.

Первым применять анализ соотношений финансовых коэффициентов как метод предсказания банкротства начал У. Х. Бивер. Весовые коэффициенты для индикаторов в модели У. Бивера не предусмотрены, и итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается. У. Бивер предложил пятифакторную систему для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства, содержащую следующие индикаторы:

1) коэффициент Бивера (отношение суммы чистой прибыли и амортизации к заемным средствам);

2) рентабельность активов (на основе чистой прибыли);

3) удельный вес заемных средств в пассивах;

4) доля чистого собственного оборотного капитала в активах;

5) коэффициент текущей ликвидности.

Полученные значения данных показателей сравниваются со следующими нормативными значениями для трех состояний фирмы: для благополучных компаний (0,4–0,45; 6–8; 37; 0,4; 3,2) соответственно; для компаний, обанкротившихся в течение года (0,17; –4; 50; 0,3; 2), и для фирм, ставших банкротами в течение пяти лет (–0,15; –22; 80; 0,06; 1) [8].

Однако использование нескольких показателей для прогнозирования банкротства оказалось недостаточно. Это привело к использованию при прогнозировании банкротства такого критерия, как вероятность банкротства.

Наиболее простой из методик диагностики банкротства является двухфакторная математическая модель, при построении которой учитывается два показателя: коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заемных средств в пассивах. На основе статистической обработки данных по выборке фирм в странах с рыночной экономикой были выявлены весовые коэффициенты для каждого из этих факторов. Для США данная модель выглядит следующим образом [8]:

$$Z = -0{,}3877 - 1{,}0736 \times K_{\text{П}} + 0{,}0579 \times K_{\text{ФЗ}}, \qquad (1)$$

где $K_{\text{П}}$ — отношение текущих активов к текущим обязательствам;

$K_{\text{ФЗ}}$ — доля заемных средств в пассивах.

Используется модель следующим образом:

если $Z > 0{,}5$, то вероятность банкротства велика;

если $-0{,}5 < Z < 0{,}5$, то вероятность банкротства средняя.

Исследования Ковалева показали, что использование данной двухфактороной модели, включающей коэффициенты текущей ликвидности и финансовой зависимости, не обеспечивают достаточной точности. Следует также учитывать, что приведенные выше значения коэффициентов невозможно механически использовать в любых условиях. Условия функционирования предприятий разных стран характеризуются различными темпами инфляции, циклами макро- и микроэкономики, уровнями фондо-, энерго- и трудоемкости производства, производительности труда, налогового бремени. Модель с числовыми значениями, соответствующими реалиям белорусского рынка, можно было бы применить, если бы отечественные учет и отчетность обеспечивали достаточно представительную информацию о финансовом состоянии предприятия [3].

Наиболее популярным в западной практике является коэффициент Альтмана (индекс кредитоспособности). Этот метод предложен известным западным экономистом Альтманом. Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа и позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и небанкротов.

В общем виде индекс кредитоспособности (Z-счет) имеет вид:

$$Z = 1{,}2 \times X1 + 1{,}4 \times X2 + 3{,}3 \times X3 + 0{,}6 \times X4 + X5, \qquad (2)$$

где $X1$ — оборотный капитал/сумма активов;

$X2$ — нераспределенная прибыль/сумма активов;

$X3$ — операционная прибыль/сумма активов;

$X4$ — рыночная стоимость акций/задолженность;

$X5$ — выручка/сумма активов.

Z-коэффициент имеет общий серьезный недостаток: по существу его можно использовать лишь в отношении крупных компаний, котирующих свои акции на биржах. Именно для таких компаний можно получить объективную рыночную оценку собственного капитала.

Позже Альтман получил модифицированный вариант своей формулы для компаний, акции которых не котировались на бирже:

$$Z = 0{,}717 \times X1 - 0{,}847 \times X2 + 3{,}107 \times X3 + 0{,}42 \times X4 + 0{,}995 \times X5, \qquad (3)$$

здесь $X4$ — балансовая, а не рыночная стоимость акций.

Точность данной модели в период один год определяется 95 %, в период два года — 83 %.

Несмотря на некоторые недостатки коэффициента Альтмана (привязка к зарубежной отчетности, неприемлемость использования критических значений коэффициента) и критику некоторых авторов, данная методика успешно используется в практике зарубежных антикризисных управляющих и как основа при разработке отечественных моделей прогнозирования банкротства.

Для усиления прогнозирующей роли моделей можно трансформировать Z-коэффициент в *PAS-коэффициент* (Perfomans Analysys Score) — коэффициент, позволяющий отслеживать дея-

тельность компании во времени. Изучая PAS-коэффициент как выше, так и ниже критического уровня, легко определить моменты упадка и возрождения компании [8].

PAS-коэффициент — это относительный уровень деятельности компании, выведенный на основе ее *Z*-коэффициента за определенный год и выраженный в процентах от 1 до 100. Например, PAS-коэффициент исследуемой компании, равный 50, указывает на то, что ее деятельность оценивается удовлетворительно, тогда как PAS-коэффициент, равный 10, свидетельствует о том, что лишь 10 % компаний в обследованном массиве находятся в худшем положении (неудовлетворительная ситуация), чем исследуемая компания. Применяя PAS-коэффициент для прогнозирования банкротства, необходимо сравнивать его с дифференцированными по отраслям статистическими данными, отражающими долю обанкротившихся предприятий и ее изменение на протяжении нескольких периодов. Уровень PAS-коэффициента компании, меньший доли обанкротившихся предприятий, значительно увеличивает степень угрозы банкротства. Итак, подсчитав *Z*-коэффициент для компании, можно затем трансформировать абсолютную меру финансового положения в относительную меру финансовой деятельности. Другими словами, если *Z*-коэффициент может свидетельствовать о том, что компания находится в рискованном положении, то PAS-коэффициент отражает историческую тенденцию и текущую деятельность на перспективу.

Сильной стороной такого подхода является его способность соединять ключевые характеристики отчета о прибылях и убытках и баланса в единое соотношение. Так, компания, получающая большие прибыли, но слабая с точки зрения баланса, может быть сопоставлена с менее прибыльной, баланс которой уравновешен. Таким образом, рассчитав PAS-коэффициент, можно быстро оценить финансовый риск, связанный с данной компанией, и соответственно варьировать условия сделки. В сущности, подход основан на принципе, что целое более ценно, чем сумма его составляющих.

Дополнительной особенностью этого подхода является использование «рейтинга риска» для дальнейшего выявления скрытого риска. Этот рейтинг статистически определяется, только если компания имеет отрицательный *Z*-коэффициент, и вычисляется на основе тренда *Z*-коэффициента, величины отрицательного *Z*-коэффициента и числа лет, в продолжение которых компания находилась в рискованном финансовом положении. Используя пятибалльную шкалу, в которой 1 указывает на «риск, но незначительную вероятность немедленного бедствия», а 5 означает «абсолютную невозможность сохранения прежнего состояния», менеджер оперирует готовыми средствами для оценки общего баланса рисков, связанных с кредитами клиента.

Главными недостатками данных моделей являются приблизительность градации степени угрозы банкротства и отсутствие оценки ошибки неправильной диагностики.

В Республике Беларусь отсутствуют дифференцированные по отраслям статистические данные за прошлые годы по числу обанкротившихся предприятий, что значительно затрудняет адаптацию рассмотренных моделей к белорусским условиям и применение PAS-коэффициента.

Российскими и белорусскими авторами были предложены различные способы адаптации зарубежных моделей к отечественным хозяйственным условиям, в частности, «*Z*-счета» Э. Альтмана и двухфакторной математической модели. Белорусский аналитик Г. В. Савицкая разработала дискриминантную модель диагностики риска банкротства сельскохозяйственных предприятий [7]:

$$Z = 0{,}111 \times X_1 + 13{,}239 \times X_2 + 1{,}676 \times X_3 + 0{,}515 \times X_4 + 3{,}8 \times X_5, \qquad (4)$$

где X_1 — доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов;

X_2 — доля оборотного капитала на рубль основного, руб.;

X_3 — коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;

X_4 — рентабельность активов предприятия;

X_5 — коэффициент финансовой зависимости (доля собственного капитала в общей валюте баланса).

Величина *Z* сравнивается с константой 8, при $Z > 8$ риск банкротства малый или отсутствует, ниже 1 — стопроцентная несостоятельность.

Савицкой Г. В. было проведено тестирование данной модели, которое позволило установить достаточно высокую точность оценки. Недостатком модели является возможность применения ее только в сельскохозяйственной отрасли.

Новые методики диагностики возможного банкротства, предназначенные для отечественных предприятий, были разработаны О. П. Зайцевой, Р. С. Сайфуллиным и Г. Г. Кадыковым.

Р. С. Сайфуллин и Г. Г. Кадыков предложили использовать для оценки финансового состояния предприятий рейтинговое число:

$$R = 2 \times K_{ОБ} + 0{,}1 \times K_{ТЛ} + 0{,}8 \times K_{И} + 0{,}45 \times K_{М} + K_{ПР}, \quad (5)$$

где $K_{ОБ} > 0$ — коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_{ТП} > 2$ — коэффициент текущей ликвидности;

$K_{И} > 2{,}5$ — коэффициент оборачиваемости активов;

$K_{М} > (п - 1) / r$ (r — учетная ставка) — рентабельность реализации продукции;

$K_{ПР} > 0{,}2$ — рентабельность собственного капитала (на основе балансовой прибыли).

При полном соответствии финансовых коэффициентов их минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно единице, и организация имеет удовлетворительное состояние экономики. Финансовое состояние предприятий с рейтинговым числом менее единицы характеризуется как неудовлетворительное. Необходимо отметить, что данный показатель в большей степени характеризует кредитоспособность предприятия, не давая комплексной оценки его деятельности.

В шестифакторной математической модели О. П. Зайцевой предлагается использовать следующие частные коэффициенты:

— $K_{УП}$ — коэффициент убыточности предприятия, характеризующийся отношением чистого убытка к собственному капиталу;

— $K_{з}$ — соотношение кредиторской и дебиторской задолженности;

— $K_{С}$ — показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов, этот коэффициент является обратной величиной показателя абсолютной ликвидности;

— $K_{УР}$ — коэффициент убыточности реализации продукции, характеризующийся отношением чистого убытка к объему реализации этой продукции;

— $K_{ФР}$ — соотношение заемного и собственного капитала;

— $K_{ЗАГ}$ — коэффициент загрузки активов как величина обратная коэффициенту оборачиваемости активов.

Комплексный коэффициент банкротства рассчитывается по формуле со следующими весовыми значениями:

$$Z = -0{,}3877 - 1{,}0736 \times K_{П} + 0{,}0579 \times K_{ФЗ}, \quad (6)$$

Весовые значения частных показателей для коммерческих организаций были определены экспертным путем, а фактический комплексный коэффициент банкротства следует сопоставить с нормативным, рассчитанным на основе рекомендуемых минимальных значений частных показателей:

$K_{УП} = 0$; $K_{з} = 1$; $K_{С} = 7$; $K_{УР} = 0$; $K_{ФР} = 0{,}7$; $K_{ЗАГ}$ = значение $K_{ЗАГ}$ в предыдущем периоде.

Если фактический комплексный коэффициент больше нормативного, то вероятность банкротства велика, а если меньше — то вероятность банкротства мала.

Все вышеописанные зарубежные и российские методики диагностики кризисной ситуации (банкротства) предприятия имеют ряд недостатков, которые серьезно затрудняют их применимость в условиях Республики Беларусь:

— в связи с различиями во внешних факторах (налоговое законодательство, нормативное обеспечение бухгалтерского учета, различные темпы инфляции) искажают вероятностные оценки;

— модели Э. Альтмана и У. Бивера содержат значения весовых коэффициентов и пороговых значений комплексных и частных показателей, рассчитанные на основе зарубежных аналитических данных шестидесятых и семидесятых годов, в связи с этим они не соответствуют современной специфике экономической ситуации и организации белорусского бизнеса;

— отсутствие в Республике Беларусь статистических материалов по организациям-банкротам затрудняет корректировку методики исчисления весовых коэффициентов и пороговых значений с учетом белорусских экономических условий, а определение данных коэффициентов экспертным путем не обеспечивает их достаточной точности;

— период прогнозирования в вышеуказанных методиках и моделях колеблется от трех–шести месяцев (в действовавшей до 1.03.98 г. методике ФСДН РФ) до пяти лет (во второй версии «*Z*-счета» Э. Альтмана и в методике У. Бивера), а в некоторых моделях срок прогнозирования вообще не указывается. В условиях высокой неопределенности экономической системы Республики Беларусь использование широкого диапазона прогнозирования, как в моделях зарубежных авторов, не может дать высокой степени надежности результатов, и, следовательно, необходимо использовать более короткие промежутки времени (один–два года);

— особенности экономической ситуации Республики Беларусь оказывают влияние и на сам набор финансовых показателей, используемых в моделях зарубежных авторов.

Наиболее высокая применяемость в условиях Республики Беларусь свойственна модели Du Pont, наибольшим достоинством которой является возможность оценить ситуацию предприятия со стороны интересов инвесторов. Модель

рассматривает показатель рентабельности собственного капитала на основе оценки показателей: рентабельность продаж, оборачиваемость активов и финансового рычага (формула (7)):

$$R_{СК} = R_N \times KO_А \times L, \quad (7)$$

где $R_{СК}$ — рентабельность собственного капитала (чистая прибыль к собственному капиталу);

R_N — рентабельность продаж (чистая прибыль к выручке);

$KO_А$ — оборачиваемость активов (выручка к активам);

L — рычаг (активы к собственным средствам).

Необходимо отметить, что формула Du Pont не имеет целью распознавание кризиса, а служит методом структурного анализа финансов предприятия. Показатель рентабельности собственного капитала сможет выступать признаком кризисного состояния, если будет использоваться наряду с прочими, более надежными методами диагностики кризисного состояния предприятия. Свидетельством кризиса на предприятии будет значение рентабельности собственного капитала меньше нормы дисконтирования (цены капитала). Недостатком модели является недостаточное количество признаков, отражающих общее состояние предприятия, что ограничивает возможность глубокого анализа с помощью формулы Du Pont.

Таким образом, в качестве оценки кризисного положения предприятия целесообразно использовать не только количественные, но и качественные показатели.

Достоинствами качественного подхода являются системность и комплексный подход; недостатками — сложность принятия решения на основе множества критериев и отсутствия их нормативов, субъективность приятого прогнозного решения. Кроме того, критические значения этих критериев должны быть детализированы по отраслям и подотраслям, а их разработка может быть выполнена после накопления определенных статистических данных.

Анализ вероятности банкротства предприятий в РФ проводится на основе Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций от 23 января 2001 года № 16. В качестве базового критерия при оценке финансового предприятия на основе двадцати шести показателей выступает показатель среднемесячной выручки за последний год. Этот критерий входит в расчетные формулы большинства коэффициентов. Он формирует обратную зависимость вероятности банкротства от объема продаж — чем выше продажи, тем меньшая вероятность банкротства. Ограничением российской методики анализа финансового состояния предприятий является изначально заложенный в ней принцип применения к действующему предприятию. Так, расчет большинства показателей на основе среднемесячной выручки и оценка показателя среднесписочной численности, предполагает, что предприятие функционирует, осуществляет трудовую деятельность и в результате получает выручку. Однако предприятия-должники зачастую не в состоянии осуществлять свою деятельность, и им свойственно массовое сокращение или увольнение работников.

Достоинством данного подхода является всесторонняя комплексная оценка деятельности предприятия. Недостатком — использование показателя среднемесячной выручки, рассчитанного путем деления суммы выручки за год на 12 месяцев.

Необходимо отметить, что в целом, подход, используемый в российской практике оценки финансового состояния предприятия, является принципиально новым, так как в нем оценивается не только уровень коэффициентов, но также и период в месяцах, в течение которого осуществляется кругооборот тех или иных средств. Это является очень важной характеристикой в условиях банкротства, так как в Российской Федерации, а согласно Указу Президента Республики Беларусь № 508 и в Республике Беларусь, вводится временное ограничение исполнения требований, по истечении которого кредиторы имеют право подачи заявления о признании должника экономически несостоятельным.

В Республике Беларусь до текущего момента анализ вероятности банкротства проводился на основе действующих «Правил по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности» РБ от 27 апреля 2000 г.

С 2004 года в Республике Беларусь анализ вероятности банкротства проводится на основе действующей Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности, утвержденной Постановлением Министерства Финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь 14 мая 2004 г. № 81/128/65.

В соответствии с Инструкцией в качестве критериев для оценки удовлетворительности структуры бухгалтерского баланса организации используются следующие показатели:

— коэффициент текущей ликвидности ($K1$) — характеризует общую обеспеченность организации собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K2$) — характеризует наличие у организации собственных оборотных средств, необходимых для ее финансовой устойчивости.

Коэффициент текущей ликвидности ($K1$) на конец отчетного периода рассчитывается по формуле (8) как отношение итога раздела II актива баланса за вычетом строки 217 «Расходы будущих периодов» к итогу раздела V пассива баланса за вычетом строки 540 «Доходы будущих периодов», строки 550 «Фонды потребления» и строки 560 «Резервы предстоящих расходов и платежей» [5]:

$$K1 = \frac{\text{IIА} - \text{строка } 217}{\text{VП} - \text{строка } 540 - \text{строка } 550 - \text{строка } 560}, \quad (8)$$

где IIА — итог раздела II актива бухгалтерского баланса (строка 290);

VП — итог раздела V пассива бухгалтерского баланса (строка 590).

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K2$) на конец отчетного периода рассчитывается по формуле (9) как отношение суммы итога раздела III пассива баланса, строки 550 «Фонды потребления», строки 560 «Резервы предстоящих расходов и платежей», за вычетом итога раздела I актива баланса к итогу раздела II актива баланса [5]:

$$K2 = \frac{\text{IIIП} + \text{строка } 550 + \text{строка } 560 - \text{IА}}{\text{IIА}}, \quad (9)$$

где IIIП — итог раздела III пассива бухгалтерского баланса (строка 390);

IА — итог раздела I актива бухгалтерского баланса (строка 190);

IIА — итог раздела II актива бухгалтерского баланса (строка 290).

Основанием для признания структуры бухгалтерского баланса неудовлетворительной, а организации — неплатежеспособной является наличие одновременно условий, когда оба коэффициента на конец отчетного периода в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия имеют значения менее приведенных в Инструкции.

Существенным преимуществом данной методики является наличие критериев для отнесения организаций к организациям, неплатежеспособность которых имеет или приобретает устойчивый характер. Основанием отнесения организации к устойчиво неплатежеспособной служит неплатежеспособность организации в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса, а также наличие на дату составления последнего бухгалтерского баланса значения коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами ($K3$), превышающего 0,85.

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами ($K3$) на конец отчетного периода рассчитывается по формуле (10) как отношение суммы итогов глав IV и V пассива бухгалтерского баланса за вычетом строк 550 «Фонды потребления» и 560 «Резервы предстоящих расходов и платежей» к сумме валюты бухгалтерского баланса [5]:

$$K3 = \frac{\text{IVП} + \text{VП} - \text{строка } 550 - \text{строка } 560}{\text{ВБ}}, \quad (10)$$

где IVП — итог раздела IV пассива бухгалтерского баланса (строка 490);

VП — итог раздела V пассива бухгалтерского баланса (строка 590);

ВБ — валюта бухгалтерского баланса (строка 299 или 599).

Анализ итогов работы предприятия производится на основании бухгалтерского баланса за последний отчетный период, а также бухгалтерского баланса на первое число текущего месяца (если дата составления этого бухгалтерского баланса не совпадает с датой окончания последнего отчетного периода), представляемых руководством предприятия и заверенных в установленном порядке.

В случае непредставления в установленные сроки руководством предприятия соответствующих документов бухгалтерские балансы представляются налоговыми органами.

Использование данного подхода подвергалось серьезной критике таких специалистов, как Мыцких Н. П., Ермолович Л. Л., Савицкая Г. В. В исследования Мыцких Н. П. обозначены методологические и методические неточности выбора, расчета и обоснования нормативных значений аналитических показателей и предложены возможные направления их совершенствования. При этом основным недостатком является несоответствие критических значений коэффициентов по отраслям производства реальной ситуации. Данное утверждение Крейнина М. Н. доказывает расчетами, которые показали, что установленный минимальный уровень коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными

средствами предполагает, что предприятие имеет убытки в размере 40 % от оборотных средств и долгосрочную задолженность в размере 80 % от оборотных активов, что нетипично для отечественных предприятий. Нецелесообразно также использовать одни и те же мерки (уровни) минимально необходимого уровня коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами ко всем предприятиям. Кроме того, даже принимая во внимание отраслевые особенности, на одном и том же предприятии в разные периоды его деятельности в зависимости от структуры и оборачиваемости активов и пассивов нормальный уровень коэффициентов может значительно различаться.

Ковалев В. В., Крейнина М. Н. в своих исследованиях доказывают нецелесообразность применения одновременно обоих коэффициентов: текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами, так как они являются взаимозависимыми. Данной позиции также придерживается белорусский специалист по антикризисному управлению Мыцких Н. П., доказывая, что, если задать значение одного из коэффициентов, автоматически получается значение второго. Исходя из данного утверждения, для некоторых отраслей расчетные нормативные значения *К*1 и *К*2 вступают в противоречие друг с другом.

Серьезными недостатками действующих Правил являются также:

— ошибочная характеристика коэффициента текущей ликвидности как показывающего общую обеспеченность предприятия «собственными оборотными средствами», тогда как он характеризует обеспеченность оборотными средствами;

— отсутствие использования при расчете *К*2 долгосрочных обязательств, в то время как их целесообразно приравнять к собственному капиталу и использовать при расчете коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами;

— нарушение логики расчета коэффициентов, так как при расчете *К*2 не учитываются все перемещения строк баланса, произведенные при расчете *К*1.

Кроме того, *К*3, именуемый в литературе как «коэффициент банкротства», рассчитывается на основе балансовых величин без учета состава активов и финансовых обязательств, что приводит к искажению реальной ситуации, а его нормативное значение дается без учета отраслевой принадлежности.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости совершенствования методических и методологических аспектов действующей методики анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности Республики Беларусь, а также пересмотра нормативных значений используемых в ней коэффициентов.

Для полного и всестороннего изучения финансового состояния предприятия требуется большой объем разноплановой информации, которая характеризует всю деятельность объекта анализа, связанные с ней риски и результаты, полученные за возможно более длительный промежуток времени. Оценка финансового состояния исключительно по данным бухгалтерской отчетности, состоящей из баланса и отчета о прибылях и убытках, возможна только в качестве экспресс-анализа. Подробные данные, полученные из различных источников, являются основой правильного прогноза, т. к. позволяют выявить недостоверность сведений, представленных в финансовой отчетности, и увидеть более полную картину событий, произошедших за исследуемый период.

Вследствие анализа материальных и финансовых потоков на базе первичной информации, содержащейся в бухгалтерском учете, директор предприятия может получать объективную картину о финансово-экономическом состоянии, а не только о производстве продукции (работ, услуг), движении денежных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, достигнутом финансовом результате.

При анализе предприятия в условиях банкротства рассмотрению должны подвергаться не только остатки по бухгалтерским счетам, показываемые в бухгалтерском балансе, но и обороты по этим счетам, сгруппированные по определенным разделам. Основное внимание при этом уделяется не статике, а динамике. Для того чтобы установить текущие финансовые потребности предприятия, требуется вести ежедневный учет денежных потоков. Реальная экономическая ситуация определяет временной период, на который необходимо подготовить краткосрочный прогноз движения денежных средств. Он должен рассчитываться, по крайней мере, на шесть недель вперед. Каждую последующую неделю должны готовиться прогнозы на следующие шесть недель вперед. Ежедневный отчет по движению денежных средств должен быть сконцентрирован на полученных и выплаченных средствах. Обычно он включает постатейный расчет продаж и закупок. Должны быть также отражены все платежи, необходимые для продолжения хозяйственной деятельности (например, заработная плата, арендные и комму-

нальные платежи). Начальное положение определяется путем проведения полной выверки, с учетом всех неоплаченных счетов.

На сегодняшний день в мировой практике разработаны методики анализа вероятности банкротства, основанные на оценке в основном только экономических факторов. Приоритет обоснования любых управленческих решений принадлежит экономическим фактам деятельности предприятия. Однако обосновывать необходимость и особенно возможность проведения санации на основе результатов анализа только экономических факторов недостаточно. При этом не всегда результаты экономического анализа являются главными при принятии решения о проведении санации или признании должника банкротом.

На нынешнем этапе развития белорусской экономики выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия, анализ вероятности банкротства приобретают первостепенное значение. Вместе с тем методики, позволяющие с достаточной степенью достоверности прогнозировать неблагоприятный исход, данную задачу решить не в состоянии.

Антикризисные процедуры должны быть обоснованы реальными фактами, подтверждающими необходимость и возможность проведения санации при тех или иных условиях. Такие факты можно получить с помощью целенаправленного анализа состояния предприятия на основе сопоставления экономических, юридических и социальных факторов, по результатам которого можно принять обоснованное решение о целесообразности проведения санации на предприятии.

Литература

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : учебник / В. И. Стражев, А. А. Богдановская, О. Ф. Мигун и др.; под общ. ред. В. И. Стражева. – Минск : Выш. шк., 2003. – 480 с.

2. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс. – Киев : Ника-Центр: Эльга, 1999. – 527 с.

3. Ковалев, А. П. Диагностика банкротства. – М. : Финстатинформ, 2000. – 96 с.

4. О некоторых вопросах экономической несостоятельности (банкротства) : Указ Президента Республики Беларусь, 12 ноября 2003 г. № 508 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2003. – № 1/5085.

5. Об утверждении Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности : Постановление Министерства Финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь, 14 мая 2004 г., № 81/128/65 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – № 8/11057.

6. Об экономической несостоятельности (банкротстве) : Закон Республики Беларусь, 18 июля 2000 г., № 423-З. – Минск : Амалфея, 2001. – 208 с.

7. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск : Новое знание, 2003. – 668 с.

8. Санация предприятия в условиях кризиса : монография / В. С. Кивачук, Т. В. Волчик, Н. В. Глущук и др.; под общ. ред. В. С. Кивачука. – Брест : БрГТУ. – 620 с.

Материал поступил в редакцию 21.03.2012

Особенности и проблемы самофинансирования торговой деятельности в условиях белорусской экономики

Леднева Ирина Анатольевна,
магистр экономических наук, ассистент кафедры экономики торговли
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются особенности реализации самофинансирования в торговой отрасли, продуцируемые как отраслевой спецификой, так и рядом национальных особенностей развития торговли. Автор также делает акцент на влиянии макроэкономический условий хозяйствования на процесс формирования и использования собственных финансовых ресурсов.

The article deals with the peculiarities of self-financing in the trade industry, due to industry-specific as well as a number of national features of development of trade. The author also focuses on the impact of macroeconomic conditions on the process of forming and using their own financial resources.

В рыночной экономике торговые организации функционируют в рамках общехозяйственного кругооборота товарных и денежных ресурсов. Они связаны финансовыми потоками со своими контрагентами, государством, финансовыми рынками. Неотъемлемой частью управления субъектом хозяйствования становится управление финансовыми ресурсами, процессами их формирования и использования. Нахождение оптимального соотношения собственных, заемных и привлеченных средств финансирования обеспечивает осуществление текущих и капитальных затрат, соответствующий уровень рентабельности, устойчивость финансового положения организации в процессе деятельности.

Реализация ключевых принципов организации финансов — хозяйственной самостоятельности, материальной ответственности, самофинансирования, заинтересованности в результатах деятельности, финансового резервирования — должна осуществляться при разработке финансовой политики и организации системы управления финансами конкретной организации. При этом необходимо учитывать такие факторы, как:

— сфера деятельности (материальное производство, непроизводственная сфера);

— отраслевая принадлежность (промышленность, транспорт, строительство, сельское хозяйство, торговля и т. д.);

— виды (направления) деятельности (экспорт, импорт);

— организационно-правовые формы предпринимательской деятельности и пр.

Для финансирования своей деятельности организации могут привлекать различные источники, каждый из которых имеет свои положительные и отрицательные стороны. Но собственные финансовые ресурсы, сформированные из различных источников, в том или ином объеме используются организациями любой организационно-правовой формы и отраслевой принадлежности. Мировая практика хозяйствования свидетельствует о том, что осуществление деятельности на условиях самоокупаемости и самофинансирования имеет целый ряд преимуществ:

1) достижение организацией экономической независимости, поскольку низка вероятность оказаться под посторонним влиянием (банка, инвестиционной фирмы, другой организации), а также самостоятельности, в том числе и в принятии решений по использованию капитала;

2) повышение кредитоспособности и платежеспособности;

3) исключение расходов по займам (оплаты процентов и погашение кредита);

4) отсутствие разбавления акционерного капитала;

5) снижение степени финансового риска,

в том числе за счет укрепления финансовой устойчивости;

6) упрощение процесса принятия решения по дальнейшему развитию за счет дополнительных инвестиций, так как источники покрытия затрат известны заранее;

7) «укрытие» значительной части прибыли в различных фондах, что резко сокращает налоговые платежи с прибыли и капитала, а следовательно, делает инвестиции «дешевле» [11, с. 409].

Для современного бизнеса, в т. ч. и торгового, вопрос о необходимости самофинансирования уже не вызывает сомнений. Но объемы использования торговыми организациями собственных источников развития и, соответственно, размер самофинансирования в торговле имеют определенную специфику.

Прежде всего, эту специфику продуцируют *особенности и проблемы осуществления торговой деятельности как особой формы хозяйствования.*

Во-первых, торговля является завершающим звеном в цепи общественного производства. В современных условиях сложного переплетения межотраслевых хозяйственных связей колебания, возникшие в одной отрасли, передаются в другие, вызывая соответствующие изменения в последующих звеньях воспроизводственного цикла. Нарушение ресурсных потоков в тех или иных отраслях неизбежно приводит к дестабилизации финансовых потоков в торговле, что негативно влияет на возможности самофинансирования.

Во-вторых, на размер самофинансирования существенное влияние оказывает подвижность и изменчивость спроса, особенно на непродовольственные товары. Торговые организации, в отличие от промышленных, ежедневно ощущают изменение спроса. Это приводит к неравномерности поступления одного из основных источников самофинансирования — прибыли, к невозможности долговременного планирования использования собственных финансовых ресурсов.

В-третьих, при высоком уровне зависимости торговли от развития товаропроводящей сети формирование нерациональных связей с поставщиками товаров (логистические проблемы) вызывает дополнительные издержки, в том числе связанные с образованием чрезмерных запасов, их доработкой и подготовкой к реализации, что непосредственно влияет на конечный финансовый результат торговой деятельности и способность к самофинансированию. Скорейшее внедрение логистической системы страны, которая утверждена в соответствующей программе Советом Министров в 2008 г., в несомненной мере будет способствовать развитию товаропроводящей сети республики.

В-четвертых, торговым организациям присущи отраслевые особенности финансирования. В торговле активы представлены в основном оборотными средствами (по оценкам специалистов, их доля доходит до 75–80 % всех активов [1, с. 5]). Для их финансирования торговые организации активно используют средства других организаций — в основном поставщиков товаров. В этой связи размеры участия собственных средств в общем объеме финансирования деятельности в торговле ниже, чем в других отраслях народного хозяйства.

Зарубежный опыт финансирования торговых организаций свидетельствует об активном участии в этом процессе заемных и привлеченных средств, поскольку возможности наращивания собственных подвержены влиянию вышеперечисленных факторов. Так, в странах Евросоюза, а также в США и Японии более 75 % розничной торговли финансируется за счет факторинга. Если небольшим торговым сетям или отдельным магазинам достаточно для развития собственных финансовых ресурсов и краткосрочных кредитов, то крупные торговые компании нуждаются в значительных долгосрочных заемных средствах. В последнее время торговые организации стали активно использовать такие финансовые инструменты, как размещение облигаций, IPO, привлечение синдицированных кредитов.

Наряду с отраслевой спецификой существует ряд *национальных особенностей торговли*, в той или иной степени оказывающих влияние на ее возможности самофинансирования. К числу важнейших из них относятся:

— измельченность, а следовательно, слабая материально-техническая база торговых объектов. Значительная их часть составляет категорию малых предприятий: с 2000 по 2011 гг. около 40–42 % всех субъектов малого предпринимательства осуществляло деятельность в торговой сфере [2, с. 27]. Состояние материально-технической базы и эффективность ее использования оказывают прямое влияние на конечный результат хозяйственной деятельности организации, а соответственно, на возможности наращивания собственных финансовых ресурсов и привлечения заемных;

— сохраняющаяся на протяжении ряда лет низкая рентабельность торгового бизнеса, обусловленная, прежде всего, несовершенством действующих в республике систем ценообразования и налогообложения, которая существен-

но ограничила пополнение собственных средств организаций за счет прибыли. Так, за последнее десятилетие рентабельность продаж организаций торговли находилась в пределах 1–3 % к обороту. в период 2000–2004 гг. около четверти торговых организаций республики были убыточными, и только в последние годы их доля имела тенденцию к снижению (в 2010 г. 4,2 % организаций торговли относились к убыточным [10, с. 40]);

— большая доля в структуре основных средств арендованных помещений. Многие торговые организации не имеют собственных зданий и сооружений, что значительно ограничивает их возможности в формировании одного из основных источников самофинансирования — амортизационных отчислений и одновременно сокращает размеры получаемой прибыли ввиду необходимости осуществления арендных платежей. Средняя ставка аренды торговых площадей г. Минска в середине 2011 г. была уровне 30 евро/кв. м./мес. [5]. Решению данной проблемы во многом может способствовать внедрение ипотеки, которая даст возможность без наличия достаточной суммы собственных средств построить или выкупить помещение;

— меры государственного регулирования, которые активно применяются для торговой сферы (например, ограничения по продаже импорта и др.), в значительной степени осложняют процесс управления товарными и финансовыми потоками торговых организаций и ограничивают их самостоятельность в принятии финансовых решений;

— недостаточное количество высококвалифицированных специалистов. По данным официальной статистики, на конец 2010 г. менее четверти общего числа работников торговли и общественного питания имели высшее образование, доля руководителей торговых организаций с высшим образованием составила только 53,9 %, а специалистов — 53,6 % [12, с. 78]. Соответственно, грамотное принятие финансовых решений, формирование оптимальной структуры капитала торговых организаций во многом невозможно из-за недостатка специальных знаний у работников.

Накладываясь на специфику сложившихся в республике условий ведения бизнеса, названные особенности в совокупности предопределили низкий уровень участия собственных финансовых ресурсов в финансировании деятельности субъектов белорусской торговли. Анализ укрупненной структуры пассива бухгалтерского баланса по отраслям экономики свидетельствует о том, что организации торговли и общественного пи-

Таблица 1 — Укрупненная структура пассива баланса по отраслям экономики Республики Беларусь, в % к итогу баланса

Наименование отрасли	На 1.01.2007		На 1.01.2008		На 1.01.2009		На 1.01.2010		На 1.01.2011	
	Капитал и резервы (источники собственных средств)	Обязательства	Капитал и резервы (источники собственных средств)	Обязательства	Капитал и резервы (источники собственных средств)	Обязательства	Капитал и резервы (источники собственных средств)	Обязательства	Капитал и резервы (источники собственных средств)	Обязательства
Республика Беларусь	76,0	24,0	74,2	25,8	72,2	27,8	68,6	31,4	67,0	33,0
промышленность	72,3	27,7	70,4	29,6	68,8	31,2	64,0	36,0	63,8	36,2
сельское хозяйство	70,9	29,1	69,3	30,7	64,7	35,3	58,0	42,0	54,9	45,1
транспорт	93,3	6,7	91,3	8,7	90,5	9,5	88,3	11,7	86,8	13,2
связь	77,4	22,6	77,5	22,5	83,3	16,7	78,6	21,4	73,8	26,2
строительство	69,1	30,9	68,0	32,0	68,6	31,4	70,1	29,9	68,2	31,8
торговля и общественное питание	41,1	58,9	40,1	59,9	39,0	61,0	39,3	60,7	41,0	59,0

Примечание — *Источник*: [6, с. 38; 7, с. 12]

тания имеют наибольший удельный вес заемных и привлеченных финансовых средств и обязательств в структуре капитала среди всех отраслей народного хозяйства (таблица 1). По состоянию на 01.01.2011 г. доля заемных и привлеченных ресурсов в общем объеме финансирования организаций торговли и общественного питания составила почти 60 % (например, в промышленности этот показатель 36,2 %, сельском хозяйстве 45,1 %, на транспорте 13,2 %, а в общем по республике 33 %) [7, с. 12].

На невысокий размер самофинансирования в торговой сфере указывает и низкая обеспеченность собственными оборотными средствами — почти половина торговых организаций в 2010 г. не располагала собственными оборотными средствами, у 15,9 % оборотные средства сложились ниже установленного для отрасли норматива [7, с. 27]. Обеспеченность собственными оборотными средствами субъектов торговли при нормативе 10 % на протяжении 2004–2006 гг. имела отрицательное значение. В 2007 г. эта тенденция была преодолена, и данный показатель для торговли составил на 01.01.2009 г. 2,2 %, в то же время в целом по экономике республики он достиг значения 13,6 % [8, с. 95]. Но несмотря на наметившуюся положительную динамику данного показателя, в 2009–2010 гг. его величина опять имела отрицательные значения: –0,6 и –3,5 соответственно [9, с. 533].

Приведенные статистические материалы свидетельствуют о том, что для финансирования активов отечественные торговые организации используют, главным образом, заемные и привлеченные финансовые ресурсы, среди которых основную долю занимает кредиторская задолженность. Многие торговые объекты имеют просроченную кредиторскую задолженность, которая на 1.01.2011 г. составила 529,4 млрд. руб. [9, с. 536]. Но необходимо отметить, что доля просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме на протяжении 2002–2008 гг. имела тенденцию к снижению и только в 2009 г. этот вектор изменений был нарушен. Однако, несмотря на это, данный показатель в 2010 г. был в 2,7 раза меньше, чем в 2002 г. Доля кредитов и займов в общей задолженности организаций торговли и общественного питания последнее десятилетие в среднем составляла 30,4 %. Между тем наличие кредитов и займов предполагает уплату по ним процентов, что отражается на конечных результатах деятельности организаций и на ее возможностях наращивания и использования собственных финансовых ресурсов.

Совместно с вышеназванными особенностями и проблемами самофинансирования торговой деятельности отечественных субъектов хозяйствования, существенное влияние на процессы участия собственных ресурсов в финансировании их деятельности оказывают макроэкономические условия: налоговая и амортизационная политики, уровень инфляции, процентная ставка, стабильность финансовой системы государства в целом и др.

На процесс использования организациями собственных финансовых ресурсов могут значительно влиять различные инструменты налоговой политики.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что возможности самофинансирования значительно возрастают при постепенном снижении налоговой нагрузки. Положительная динамика (в сторону снижения) уровня налоговой нагрузки наблюдается и в белорусской экономике, хотя данный показатель остается достаточно высоким по сравнению с развитыми странами. В 2010 г. налоговая нагрузка снизилась по отношению к 2009 г. на 2,6 процентных пункта и составила 27,5 % к ВВП (без учета взносов в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты) [3]. Происходит постепенное сокращение количества налогов и сборов. Так, в течение 2005–2009 гг. были последовательно отменены 22 налоговых платежа, а с 1.01.2010 г. вступила в силу Особенная часть Налогового кодекса Республики Беларусь. С ее введением произошли существенные изменения в налоговой системе страны: сокращено число налогов, усовершенствованы методики их исчисления. Однако торговая сфера, являясь трудоемкой отраслью экономики (наряду с транспортной и строительной), продолжает нести тяжелое налоговое бремя на себестоимость (18–21 %). Это в значительной степени оказывает воздействие на конечный финансовый результат деятельности торговых субъектов хозяйствования и на источники формирования собственных средств. Несмотря на все предпринимаемые мероприятия со стороны государства по уменьшению налоговой нагрузки, сохраняющийся достаточно высокий ее уровень отрицательно влияет на возможности накопления и использования собственных финансовых ресурсов торговыми организациями.

На процесс формирования из различных источников и использования собственных финансовых ресурсов организации большое влияние оказывает состояние денежно-кредитной системы, а также проводимые государством в ее от-

ношении курсовая и процентная политики. Государство, изменяя размер ставки рефинансирования, а, соответственно, воздействуя на размеры процентных ставок по кредитам, может активно регулировать соотношение финансовых ресурсов субъектов хозяйствования: уменьшая ставку — стимулировать к привлечению кредитных средств (например, в условиях экономического подъема), увеличивая — побуждать к использованию собственных ресурсов развития (в условиях спада). При недостатке собственных оборотных средств торговая сфера просто вынуждена использовать кредитные ресурсы для финансирования своей деятельности. Торговые объекты, как правило, пользуются краткосрочными кредитами для создания товарных запасов. Долгосрочные кредиты торговле предоставляются в основном на приобретение оборудования, реконструкцию, модернизацию основных фондов и другие инвестиционные цели. Но финансирование через механизмы рынка капитала является непростым в реализации и недоступным для многих представителей малого и среднего бизнеса. Так, в результате влияния мирового финансового кризиса на отечественную экономику произошло увеличение ставки рефинансирования, что повлекло за собой рост ставок по кредитам для юридических лиц. Несмотря на наметившуюся тенденцию в 2010 г. снижения ставки рефинансирования и ставок по кредитам, ухудшение общеэкономической ситуации привело к значительному их росту в 2011 г. (действующие процентные ставки по кредитам приведены в таблице 2). Но отечественные торговые субъекты хозяйствования ввиду низкой обеспеченности собственными финансовыми ресурсами даже в таких экономических условиях вынуждены привлекать кредитные ресурсы, что негативно сказывается на прибыльности их деятельности и на возможностях наращивания собственных средств развития. Кроме того, наличие большого числа банков актуализирует проблему определения и постоянного отслеживания их надежности. Проведение взвешенной денежно-кредитной политики государства по различным направлениям (эффективное регулирование денежно-кредитной массы, обоснованное изменение процентных ставок и т. д.) должно обеспечить стабильность финансовой системы и способствовать сбалансированному развитию отечественных субъектов хозяйствования.

Таким образом, результативность реализации механизма самофинансирования может быть достигнута только при адекватной сложившимся условиям хозяйствования работе государственного механизма нормативно-правового регулирования процесса финансирования субъектов хозяйствования и стимулирования участия собственных ресурсов в развитии бизнеса. Это объясняется тем, что наряду с особенностями и проблемами внутриотраслевого характера принятые в организации размеры самофинансирования зависят от общеэкономической ситуации, тех условий и параметров, которые характеризуют макроуровень развития экономической системы. Но несмотря на наличие ряда факторов, способствующих участию собственных финансовых средств в процессе финансирования деятельности организаций (предпринимаемые меры в налоговой, амортизационной политиках, развитие рынка ценных бумаг и др.), непосредственно сам механизм самофинансирования в отечественной торговле не работает и практически не реализуется.

Таблица 2 — Средние процентные ставки по кредитам для юридических лиц Республики Беларусь, %

Наименование показателя	янв.– дек. 2008г.	янв.– дек. 2009г.	янв.– дек. 2010	янв.– дек. 2011
Средняя ставка рефинансирования, %	10,35	13,92	11,82	21,57
Средние процентные ставки по кредитам сроком до 1 года в национальной валюте	13,30	19,50	14,40	28,20
Средние процентные ставки по кредитам сроком свыше 1 года в национальной валюте	6,80	7,40	7,80	18,10
Средние процентные ставки по кредитам сроком до 1 года в СКВ	11,10	13,20	9,60	9,50
Средние процентные ставки по кредитам сроком свыше 1 года в СКВ	11,30	11,40	9,10	8,70

Примечание — *Источник:* [4].

Литература

1. Лупей, Н. А. Финансы и налогообложение торговых организаций : учеб. пособие / Н. А. Лупей, Г. А. Горина. –М: Дашков и К, 2007. – 232 с.

2. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь : стат. сборник / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – 537 с.

3. О налоговой нагрузке на экономику республики Беларусь // Национальный банк Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nalog.by/reference/nagruzka/d7d9a1a0db3bbff5.html. – Дата доступа : 03.01.2012.

4. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbrb.by. - Дата доступа : 10.01.2012.

5. Рынок розничной торговли и торговой недвижимости: экспресс-обзор август 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : menka.by/obzory-i-analiticheskie-publikacii. – Дата доступа : 02.02.2012.

6. Состав средств и источники их образования организаций Республики Беларусь на 1 января 2008 г. : стат. сборник / Минстат Респ. Беларусь. – Минск, 2008. – 57 с.

7. Состав средств организаций Республики Беларусь на 1 января 2011 г. : стат. сборник / Нац. стат. ком-т РБ. – Минск, 2011. – 39 с.

8. Социально-экономическое положение Республики Беларусь январь–апрель 2009 г. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2009. – 202 с.

9. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011 : стат. сборник / Нац. стат. ком-т Респ.Беларусь. – Минск, 2011. – 634 с.

Финансовые результаты работы организаций Республики Беларусь за 2010 год / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – 45 с.

11. Ходов, Л. Г. Государственное регулирование национальной экономики : учеб. /Л. Г. Ходов. – М. : Экономистъ, 2005. – 620 с.

12. Численность, состав и профессиональное обучение кадров Республики Беларусь в 2010 году : стат. сборник / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – 191 с.

Материал поступил в редакцию 10.02.2012

Анализ привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь

Попкова Анна Станиславовна,
кандидат экономических наук, зав. сектором предпринимательства и фондового рынка Института экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь)

В статье проведен анализ прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь, дана оценка положению Беларуси на мировом рынке инвестиций, исследованы международные рейтинги Беларуси, разработаны мероприятия по совершенствованию инвестиционного климата и улучшению инвестиционного имиджа страны. Предлагается для стимулирования притока прямых иностранных инвестиций в экономику Беларуси создание системы инвестиционных фондов, индустриальных парков, применение кластерного подхода в управлении промышленным комплексом, развитие механизма государственно-частного партнерства.

In the article foreign direct investments to Belarus were analyzed, position of Belarus in the world investments market was estimated, the international ratings of Belarus were evaluated. Recommendations on improvement of investment climate and investment image of the country were proposed. It was recommended to stimulate the inflow of foreign direct investments into the Belarusian economy, to create investment funds, industrial parks, to use cluster approach in the management of the industrial complex, to develop public-private partnership.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) как категория международной инвестиционной деятельности отражают стремление хозяйствующих субъектов резидента одной страны приобрести устойчивое влияние на деятельность предприятия в другой стране, которое подразумевает установление долгосрочных связей между прямым инвестором и предприятием-реципиентом. По типу финансового инструмента ПИИ подразделяются на прямые инвестиции в акционерный капитал, реинвестированные доходы и операции по привлечению заемных средств и предоставлению кредитных ресурсов между прямыми инвесторами и их зарубежными отделениями, дочерними компаниями и ассоциированными предприятиями. Во многих государствах с переходной экономикой привлечение прямых иностранных инвестиций является одной из приоритетных целей макроэкономической политики. Стратегическое инвестирование позволяет привлечь новые технологии управления и производства, современные системы менеджмента качества, обеспечивает доступ к экспортным рынкам с последующей реализацией на них произведенной продукции.

Превышение обязательств ПИИ над активами позволяет сформировать положительное сальдо финансового счета, которое является источником финансирования дефицита счета текущих операций платежного баланса (см. таблицу 1). Привле-

Таблица 1 — Соотношение отдельных показателей платежного баланса Республики Беларусь, млн долл.

Годы	2007	2008	2009	2010	9 мес. 2010	9 мес. 2011
Показатель дефицита текущего счета	–3039,7	–5229,5	–6389,7	–8492,7	–5169,2	–5216,7
Показатель поступления ПИИ в РБ на чистой основе	1805,3	2180,6	1884,4	1350,0	1300,5	1125,6

Источник: данные Национального банка Республики Беларусь [8, с.45].

чение прямых иностранных инвестиций является более предпочтительным вариантом финансирования дефицита текущего счета перед кредитованием, так как не приводит к увеличению валового внешнего долга, который на 1 октября 2011 г. составил уже 32 515,7 млн долл. (54,8 % ВВП).

За 2011 г. в республику поступило прямых иностранных инвестиций на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары (работы, услуги)) на сумму 3974 млн долл. США. Темп роста к 2010 г. составил 312 %, выполнение установленного прогнозного параметра — 61,2 %. За январь 2012 г. в республику поступило ПИИ на чистой основе 66,7 млн долл. США. Основные объемы инвестиций направлены в следующие отрасли экономики: промышленность (в первую очередь, обрабатывающая промышленность, химическое производство, производство пищевых продуктов), строительство, торговлю, транспорт и связь (см. таблицу 2) [7, с. 35]. Малопривлекательными для иностранных инвесторов остаются такие отрасли, как сельское хозяйство, текстильное и швейное производство, кожевенная и обувная промышленности, производство и распределение энергии, производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них.

Следует отметить, что прогнозное задание по привлечению ПИИ на 2011 г. было выполнено практически только Государственным учреждением «Администрация Парка высоких технологий» (фактический объем инвестиций за 2011 г. составил 32,5 млн долл. при годовом прогнозе 31 млн долл.). Деятельность, связанная с вычислительной техникой, является привлекательной для инвесторов и это та отрасль, которую целесообразно развивать в Беларуси. Выполнение Минтрансом показателей по привлечению ПИИ (490,9 %) связано с продажей российскому АО «Газпром» акций ОАО «Белтрансгаз» на сумму 2,5 млрд. долл.

Если рассмотреть структуру прямых иностранных инвестиций по форме подчиненности организаций, то основной объем ПИИ идет в организации без ведомственной формы подчиненности. На протяжении последних лет эти предприятия проявляют наибольшую активность в привлечении ПИИ. В 2009 г. их доля в общей сумме ПИИ на чистой основе составила 67,2 %, в 2010 г.— 51,4 %, в 2011 г.— 94,7 %. Таким образом, для обеспечения запланированного притока ПИИ необходима реальная приватизация предприятий. Практика работы с иностранными инвесторами свидетельствует об их заинтересованности в реструктуризации предприятий, смене профиля деятельности. Данные процессы возможны при обладании контрольным или блокирующим пакетом акций хозяйствующего субъекта, отсутствии дополнительных условий при осуществлении процесса приватизации.

Анализ географической структуры поступающего в Беларусь иностранного капитала показывает наличие узкого круга основных инвесторов. Значительные суммы иностранного капитала поступают из России. Прямыми инвесторами белорусской экономики явились также резиденты Кипра, Соединенного Королевства, США, Германии, Литвы. Есть основания полагать, что кипрскими инвестициями является возвращенный капитал белорусских предприятий, зарегистрированных в этой оффшорной зоне. В банковский сектор страны в 2011 г. прямые инвестиции поступили от инвесторов из Ирана, Швейцарии, Кипра и Российской Федерации.

Анализ ПИИ в Беларуси показал, что отраслевые приоритеты иностранных инвесторов и объемы поступающих инвестиционных ресурсов не соответствуют фактическим потребностям страны. Отличительной особенностью инвестиций развитых стран является их секторальная направленность — большая доля инвестиций направляется в высокотехнологичные и финансовые секторы. Основной задачей государства, как регулятора экономического развития, должно стать перенаправление инвестиционных потоков в необходимые отрасли. В Беларуси необходимо продолжить усилия по дальнейшему привлечению прямых иностранных инвестиций с целью аккумулирования объема, достаточного для возникновения эффектов их положительного влияния на экономику. Следует стимулировать те виды инвестиций, которые передают передовой опыт и современные технологии, позволяют развивать производства нового технологического уклада при потреблении минимума промежуточных товаров. Это, прежде всего, производство новых материалов, выпуск продукции с улучшенными потребительскими свойствами; ресурсосберегающие технологии. Приоритетными направлениями развития могут стать производства VI технологического уклада: биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и генной инженерии; нанотехнологии и наноматериалы (производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами); системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети; лазерные технологии. Для Беларуси было бы целесообразно стимулирование притока инвестиций в сферу услуг: ме-

Таблица 2 — Прямые иностранные инвестиции на чистой основе по видам экономической деятельности, млн долл.

	План на 2011 г.	Фактически за 2011 г.	%
ВСЕГО:	**6495**	**3118,7**	**48,0**
из нее: **Минпром**	1626	85,8	5,3
металлургическое пр-во и пр-во готовых металлических изделий	329	21,0	6,4
пр-во машин и оборудования	598	35,3	5,9
пр-во электрооборудования, электр. и опт. оборудования	354	22,0	6,2
производство транспортных средств и оборудования	345	7,5	2,2
Минсвязи	**305**	**31,1**	**10,2**
связь	305	31,1	10,2
Минсельхозпрод	**770**	**73,7**	**9,6**
рыболовство, рыбоводство	3	0,4	13,3
с/х, охота и предоставление услуг в этих областях	462	3,4	0,7
Концерн «Белгоспищепром»	**305**	**69,9**	**22,9**
пр-во пищевых продуктов, включая напитки, и табака	305	69,9	22,9
Минстройархитектуры	**583**	**64,4**	**11,0**
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	343	13,7	4,0
строительство	240	50,7	21,1
Минторг	**570**	**147,5**	**25,9**
торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	570	**147,5**	**25,9**
Минтранс	**529**	**2597,1**	**490,9**
транспорт	529	2597,1	490,9
Минэнерго	**300**	**1,1**	**0,4**
производство и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	300	1,1	0,4
Концерн «Беллегпром»	**434**	**11,2**	**2,6**
текстильное и швейное пр-во	335	8,7	2,6
пр-во кожи, изделий из кожи и пр-во обуви	99	2,5	2,5
Концерн «Беллесбумпром»	**518**	**17,7**	**3,4**
пр-во целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	248	2,0	0,8
обработка древесины и пр-во изделий из дерева	270	15,7	5,8
Концерн «Белнефтехим»	**663**	**48,3**	**7,3**
пр-во кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	—	—	—
пр-во резиновых и пластмассовых изделий	248	20,8	8,4
химическое производство	415	27,5	6,6
Государственное учреждение «Администрация Парка высоких технологий»	**31**	**32,5**	**104,8**
деятельность, связанная с вычислительной техникой	31	32,5	104,8

дицинских, компьютерных и информационных, финансовых и др.

Распределение инвестиционных потоков в мировой экономике происходит под влиянием острой конкурентной борьбы за инвестиционные ресурсы, и Беларусь не входит в число основных стран-реципиентов ПИИ. В 2010 г. общемировой приток прямых иностранных инвестиций достиг 1,24 трлн. долл. При этом наблюдался рост ПИИ в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, на которые в 2010 г. впервые пришлась половина глобального притока ПИИ (см. таблицу 3). В значительной мере это оживление обусловлено ростом прямых инвестиций из стран Азии. Кроме того, развитые страны стали активно использовать производственные возможности развивающихся стран и все чаще переносят предприятия в государства с дешевой рабочей силой и более низкими издержками. Чистый приток международного акционерного и облигационного капитала в развивающиеся страны возрос на 42 % и 30 % соответственно. Потоки ПИИ в 2010 г. в страны СНГ выросли незначительно — на 0,4 %. Доля Беларуси в привлеченных прямых иностранных инвестициях мира в 2010 г. составила 0,1 %, а в ПИИ, привлеченных странами СНГ,— 2,1 %. По индексу фактического привлечения инвестиций, определяемому UNCTAD, наша

Таблица 3 — Потоки входящих прямых иностранных инвестиций в отдельных странах мира за период 2005–2010 гг. (млн долл.)

Страна	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Мир	982 593	1 461 863	1 970 940	1 744 101	1 185 030	1 243 671
Развитые экономики	619 134	977 888	1 306 818	965 113	602 835	601 906
ЕС	496 075	581 719	850 528	487 968	346 531	304 689
Чехия	11 653	5463	10 444	6451	2927	6781
Эстония	2869	1797	2725	1731	1838	1539
Германия	47 439	55 626	80 208	4218	37 627	46 134
Венгрия	7709	6818	3951	7384	2045	2377
Латвия	707	1663	2322	1261	94	349
Литва	1028	1817	2015	2045	172	629
Польша	10 293	19 603	23 561	14 839	13 698	9681
США	104 773	237 136	215 952	306 366	152 892	228 249
Китай	72 406	72 715	83 521	108 312	95 000	105 735
Сингапур	15 460	29 348	37 033	8588	15 279	38 638
СНГ	26 239	44 642	78 252	108 385	63 794	64 072
Беларусь	**305**	**354**	**1805**	**2180**	**1886**	**1350**
Казахстан	1971	6278	11 119	14 322	13 771	9961
Россия	12 886	29 701	55 073	75 002	36 500	41 194
Украина	7803	5604	9891	10 913	4816	6495

страна опустилась за 2010 г. с 53 места на 64, тогда как по индексу потенциального привлечения инвестиций находится на 44 месте из 141. По прогнозам ЮНКТАД, в 2012 г. потоки ПИИ возрастут до 1,7 трлн. долл., что позволяет Беларуси рассчитывать на увеличение объемов прямых иностранных инвестиций в экономику страны [4].

Доля накопленных ПИИ на душу населения в Беларуси в период с 2000 по 2010 годы увеличилась в 7,7 раза (со 137 долл. до 1057 долл.). Однако в странах-партнерах по ЕЭП данный показатель по абсолютной величине гораздо выше: в Казахстане 5250 долл. (в 2010 г.), в России 3050 долл. Для сравнения: в Польше 5080 долл. ПИИ на душу населения в 2010 г., Латвии — 4930 долл., Литве — 3840 долл., Эстонии — 12 840 долл.

По нашему мнению, Беларусь имеет значительный нереализованный потенциал для привлечения прямых иностранных инвестиций. Для осуществления эффективной инвестиционной политики стране необходимо иметь благоприятный инвестиционный климат как комплекс объективных условий инвестирования, включающий экономические, политические и социальные компоненты, а также позитивный инвестиционный имидж страны. Существует множество факторов, оказывающих влияние на привлекательность страны с точки зрения притока в нее прямых иностранных инвестиций. В качестве факторов, оказывающих благоприятное воздействие на инвестиционный климат, можно отметить следующие: имеющий потенциал роста рынок, квалифицированная рабочая сила, присутствие на рынке эффективных национальных компаний, наличие стимулов и льгот для инвесторов. Основными причинами, препятствующими притоку ПИИ в экономику Беларуси, являются: система валютного регулирования, высокая инфляция, нестабильность нормативно-правовой среды для бизнеса, система применения санкций за наруше-

Таблица 4 — Положение Беларуси в международных экономических рейтингах

Рейтинги	Позиция Беларуси в рейтинге	
	2010 г.	2011 г.
1. Рейтинг ведения бизнеса 2012 (Doing Business 2012)	64	69
2. Рейтинг экономической свободы 2012 (Index of Economic Freedom)	150	155
3. Мировой рейтинг национального благосостояния (Legatum Prosperity Index)	54	50
4. Рейтинг восприятия коррупции 2011 (Corruption Perceptions Index)	127	143
5. Индекс развития человеческого потенциала (UN Human Development Index)	61	65
6. Глобальный индекс миролюбивости (Vision of Humanity Global Peace Index)	105	112

Источник: составлено автором на основе [1], [2], [3], [5], [9].

Таблица 5 — SWOT-анализ привлечения ПИИ в Республику Беларусь

Сильные стороны	Слабые стороны
Выгодное географическое положение Квалифицированная рабочая сила Вступление в Таможенный Союз и ЕЭП Наличие Инвестиционного Кодекса и льгот для иностранных инвесторов Выгодные условия работы в свободных экономических зонах и малых городах	Высокая налоговая нагрузка и условия налогового администрирования Значительные регулирующие барьеры для ведения бизнеса Макроэкономическая нестабильность Неразвитый фондовый рынок Отсутствие благоприятного инвестиционного имиджа страны
Возможности	**Угрозы**
Высокий уровень экономического роста Проведение структурных реформ в экономике Наличие предприятий, которые могут быть приватизированы Переход на МФСО	Низкий инвестиционный рейтинг Беларуси Высокая зависимость Беларуси от импорта промежуточных товаров и угроза повышения цен на них Ограниченные возможности по привлечению иностранного капитала

ния условий и порядка ведения бизнеса, уровень налоговой нагрузки, снижение кредитных рейтингов Беларуси и др.

В 2011 г. ухудшились индикаторы Беларуси в некоторых мировых рейтингах (см. таблицу 4).

В опубликованном Всемирным банком международном рейтинге «Doing Business 2012» Беларусь заняла 69 место. Данный рейтинг отражает возможности развития частного бизнеса в 183 странах мира на основе их экономических и социальных индикаторов и имеет большое значение для инвесторов. По легкости открытия бизнеса Беларусь занимает 9 место, получение разрешения на строительство — 44, регистрация собственности — 4, защита прав инвесторов — 79, уплата налогов — 156, международная торговля — 152, обеспечение исполнения контрактов — 14, закрытие бизнеса — 82, кредитование — 98, доступ к электроэнергии — 175. Авторы исследования отметили ряд факторов, которые улучшили условия ведения бизнеса в Беларуси: отмена требования получения разрешения местных властей при смене собственности большинства коммерческих зданий в Минске, усиление защиты прав миноритарных акционеров путем введения положения, требующего более широкого раскрытия корпоративной информации совету директоров и общественности. Наиболее слабые позиции Беларуси в рейтинге «Doing Business 2012»: налогообложение, защита прав инвесторов, условия ведения международной торговли. Ухудшились позиции Беларуси и по рейтингу экономической свободы, расчет которого базируется на десяти показателях: свобода бизнеса; свобода торговли; налоговая свобода; свобода от вмешательства правительства; валютная свобода; свобода инвестиций; финансовая свобода; защита прав собственности; свобода от коррупции; свобода трудовых отношений. Эксперты международной инвестиционной группы Legatum, который ежегодно рассчитывает индекс национального благосостояния (Legatum Prosperity Index), отметили улучшение позиций Беларуси по таким индикаторам, как улучшение в качестве образования, социального капитала, качестве здравоохранения, безопасности, инновациях и в эффективности управления. Беларусь пока не представлена в рейтинге глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) Всемирного экономического форума, который оценивает такие параметры, как качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, технологический уровень, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал. Для вступления в рейтинг глобальной конкурентоспособности Беларуси предстоит провести специальный опрос среди предприятий республики, результаты которого определят 70 % позиции страны в названном списке.

Усилия государственных органов по привлечению иностранных инвесторов должны быть направлены на устранение административных барьеров по ведению бизнеса. Необходимо снижение налогового бремени и затрат на налоговое администрирование, совершенствование корпоративного законодательства в целях усиления степени защиты прав меньшинства акционеров, совершенствование нормативно-правовой базы по экспортно-импортным операциям, либерализация экономики. Сокращение в Беларуси коли-

чества обязательных для применения форм первичных учетных документов, переход на МФСО позволит улучшить позиции страны в международных рейтингах.

Эксперты международной аудиторско-консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers на основе эконометрических моделей проанализировали основные факторы, влияющие на приток ПИИ в экономику стран Центральной и Восточной Европы [6]. В процессе эконометрического моделирования специалисты выявили статистическую незначимость влияния на приток ПИИ такого фактора, как темпы роста ВВП. Результаты проведенного исследования указывают, что удельный вес прямых иностранных инвестиций в структуре ВВП выше в тех странах региона, у которых:

1) более высокие показатели среднедушевых доходов;

2) более низкие трудовые издержки в производственном секторе;

3) более низкие инвестиционные риски.

Произошедшая девальвация в Беларуси снизила стоимость рабочей силы в долларовом эквиваленте, что дает стране конкурентные преимущества при привлечении ПИИ. Однако необходимо отметить негативное воздействие социальной политики полной занятости на продуктивность экономики и привлечение ПИИ, которая приводит к образованию существенной избыточной рабочей силы на предприятиях, что сдерживает развитие экономики. Развитие малого и среднего бизнеса, в том числе и с привлечением ПИИ, способствовало бы оттоку рабочей силы с крупных промышленных предприятий, структурным сдвигам в экономике, повышению производительности труда.

На основании вышеизложенного можно представить SWOT-анализ привлечения прямых иностранных инвестиций (см. таблицу 5).

Следует отметить, что улучшение делового и инвестиционного климата не ведет автоматически к интенсивному притоку ПИИ. Целесообразно повышать известность Беларуси как привлекательного экономического региона и разработать концепцию системного странового маркетинга. В настоящее время инвестиционный имидж Беларуси за рубежом не соответствует реальному инвестиционному потенциалу страны. Целесообразна разработка специального комплекса мер, ориентированных непосредственно на улучшение имиджа страны как комплексного восприятия ее инвестиционного климата иностранными государствами.

Меры по стимулированию притока прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь

Для увеличения притока прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь представляется целесообразным принятие ряда мер, направленных на качественное улучшение макроэкономической ситуации и инвестиционного климата внутри страны. Новые инструменты государственной инвестиционной политики должны быть направлены на диверсификацию экономики, развитие приоритетных отраслей с высоким потенциалом роста. Основными элементами такой политики могут стать:

1) создание системы индустриальных парков на площадях неэффективно используемого государственного имущества. Проблема привлечения прямых иностранных инвестиций во многом связана с отсутствием готовых промышленных площадок с удобной инфраструктурой, а также информации об их размещении. Поиск инвестором площадки для строительства занимает продолжительный период времени. Решить данную проблему помогают индустриальные парки. Каждый индустриальный парк должен получать «паспорта проектов», которые будут содержать в себе набор критериев-классификаторов, в числе которых размер участка, форма собственности, величина амортизации, отраслевая специализация, элементы инфраструктуры, информация о регионе и его администрации. Благодаря такому паспорту инвестор может получить необходимую информацию и заключить соглашение. «Паспорта проектов» должны быть доступны всем желающим и предоставлены в отраслевые министерства и ведомства. Управляющая специализированная компания индустриального парка должна решать все вопросы, связанные с созданием новых производств (получением лицензий, разрешений и согласований и др.). В этом случае время запуска нового инвестиционного проекта сокращается и может составлять несколько месяцев вместо нескольких лет. В Беларуси целесообразно развивать производства с минимальным потреблением промежуточных товаров, с максимально возможным использованием местных источников сырья, а также производство услуг. Считаем целесообразным учитывать показатель импортоемкости вновь создаваемых производств и установить предельное значение данного показателя как ограничительного критерия для принятия инвестиционных решений;

2) организация сети инвестиционных фондов. Для активизации инвестиционного процесса необходимо формировать условия для становления

и развития института коллективных инвестиций. Стране необходима развитая система венчурных фондов, фондов банковского управления, фондов посевного инвестирования и др. В Беларуси целесообразно организовать фонды прямых иностранных инвестиций, которые привлекают средства физических и юридических лиц для последующего вложения в перспективные проекты. Такие фонды обычно специализируются на определенных отраслях экономики (энергетика, торговля, промышленность) и предоставляют долгосрочные ресурсы, по которым не нужно платить ежемесячные проценты. Возврат денег происходит за счет прибыли и роста рыночной стоимости предприятия. В Беларуси отечественные фонды прямого инвестирования могут стать источником капитала для национальных компаний, и послужить базой для привлечения средств иностранных инвесторов в страну. Также в Беларуси могут создаваться фонды портфельных инвестиций, которые приобретают небольшие пакеты акций большого числа эмитентов и не принимают участия в управлении компанией. Такие фонды могут привлекать средства зарубежных инвесторов. Представляется перспективным создание инвестиционного фонда на принципах государственно-частного партнерства для финансирования проектов, направленных на создание и развитие инфраструктуры, инновационной системы, а также для проведения институциональных преобразований в экономике. Основными формами государственной поддержки проектов может быть софинансирование инвестпроектов на договорных условиях, направление средств в уставные капиталы юридических лиц и предоставление государственных гарантий. На начальных этапах развития государство может в большей степени компенсировать риски частных инвесторов, постепенно снижая в дальнейшем долю своего участия в капитале фонда. Цель создания такого фонда — увеличение темпов развития высокотехнологичных отраслей в экономике;

3) развитие механизма государственно-частного партнерства (ГЧП), основными формами которого являются контракты, арендные отношения, государственно-частные предприятия, концессионные соглашения. Государству проекты ГЧП необходимы для преодоления ограниченности в финансировании проектов, а также использования опыта частных компаний в управлении объектами, повышения экономической эффективности организаций. Частный инвестор получает возможность гарантированного дохода от участия в проектах ГЧП. Основные проблемы, препятствующие развитию ГЧП в Беларуси: отсутствие закона о государственно-частном партнерстве, концепции и стратегии развития ГЧП, действенного механизма концессии, соответствующей институциональной среды для реализации механизмов ГЧП, дефицит высококвалифицированных кадров;

4) применение кластерного подхода в управлении промышленным комплексом с целью развития предпринимательства, поощрения инноваций, улучшения инвестиционного климата. При создании кластеров представляет интерес опыт Японии, основанный на формировании системы субподрядных и субконтрактных связей между крупными, средними и малыми предприятиями. Типичный японский кластер состоит из одного большого головного предприятия, пользующегося услугами двух или трех уровней фирм, расположенных в географической близости к нему. Фирмы связаны с головным предприятием долгосрочными договорами. Каждое малое предприятие специализируется на изготовлении узла или детали. Целесообразно вхождение в кластер и специализированных инновационных фирм;

5) включение отечественных предприятий в цепочки транснациональных корпораций. Возможны разнообразные схемы сотрудничества: производство под заказ товаров, аутсорсинг услуг, франшиза, лизинговые формы кооперации, договор на управление активами и др. В современных условиях хозяйствования мировые транснациональные корпорации переносят в развивающиеся станы и страны с переходной экономикой центры инновационных разработок. Беларусь может войти в модель открытых инноваций в качестве производителя интеллектуальных продуктов, инновационных полуфабрикатов, экспериментальных образцов. Для этого необходимо организовать сотрудничество с транснациональными корпорациями согласно модели открытых инновационных сетей, стимулировать интеграцию белорусских разработчиков в полные производственные циклы глобальных корпораций, произвести отбор перспективных инновационных проектов в соответствии с международными требованиями;

6) развитие белорусского фондового рынка и повышение его роли как эффективного механизма трансформации сбережений в инвестиции, развитие небанковских финансовых институтов, аккумулирующих долгосрочные денежные ресурсы, расширение возможностей для привлечения государством и предприятиями инвестиций путем выпуска и размещения на зарубежных финансовых рынках ценных бумаг и депозитарных расписок на акции;

7) создание инвестиционного супермаркета — многофункционального бизнес-центра, где сконцентрированы инвестиционные предложения всех отраслей экономики. Отличительной особенностью инвестиционного супермаркета является предложение уже готовых, тщательно проработанных инвестиционных проектов. В каждой оферте оформлены землеустроительные документы, согласована документация подключения к сетям, разработаны макеты, определены возможные поставщики сырья и потенциальные покупатели продукции. После подписания документов инвестор уже через 2–3 недели сможет приступить к реализации проекта. В Беларуси возможны три варианта организации подобных структур. Первый вариант предполагает организацию такого центра на территории какого-либо убыточного завода или предприятия, располагающего свободной, неэффективно используемой площадью. Возможно также использование территории уже построенных современных бизнес-центров. И третий вариант предполагает строительство нового инвестиционного супермаркета по специальному проекту. К организации инвестиционного супермаркета могут быть привлечены ведущие банки Беларуси, страховые и лизинговые компании, нотариальные конторы, инвестиционные фонды и др. Эффективной работе такой структуры могут содействовать бизнес-ассоциации страны: Белорусский союз предпринимателей, Бизнес-союз предпринимателей и нанимателей им. М. С. Кунявского, Минский столичный союз предпринимателей и работодателей, Национальное инвестиционное агентство;

8) формирование системы довенчурного финансирования инновационных проектов и рынка венчурных инвестиций. Такая система предполагает создание таких структур, как бизнес-ангелы (это физические и юридические лица, инвестирующие часть собственных средств в инновационные компании на самых ранних стадиях развития), проведение инновационных форумов с участием международных организаций, а также организацию венчурных компаний в том числе и на основе ГЧП;

9) принятие программы «Создание положительного инвестиционного имиджа Беларуси в зарубежных странах», которая могла бы включать себя следующие основные направления:

— создание и обеспечение интерактивной системы предоставления полной, актуальной и постоянно обновляемой информации для инвесторов о нормативно-правовых, организационных и экономических условиях инвестирования, об изменении инвестиционного климата на нескольких иностранных языках в режиме он-лайн;

— создание базы данных инвестиционных проектов и свободных площадок для инвестирования;

— популяризация успешных примеров инвестирования по разным коммуникационным каналам, позволяющим эффективно доносить информацию до целевой аудитории;

— анализ публикаций зарубежных средств массовой информации в отношении инвестиционной политики Республики Беларусь;

— организация пресс-туров на предприятия с иностранными инвестициями в Республике Беларусь с привлечением представителей зарубежных СМИ;

— активное противодействие распространению необъективной информации, направленной на дискредитацию Беларуси как объекта инвестиций;

— скоординированное взаимодействие с международными аналитическими, экспертными и рейтинговыми агентствами по проведению исследований;

— подготовка и распространение с привлечением международных PR-агентств информационно-аналитических материалов, способствующих улучшению инвестиционного имиджа Беларуси за рубежом;

— проведение экономических, инвестиционных и инновационных форумов, семинаров, выставок инвестиционных проектов, видеоконференций с привлечением иностранных инвесторов.

Реализация вышеуказанных мероприятий будет иметь положительное влияние на долгосрочное социально-экономическое развитие Беларуси при условии параллельного продолжения реформ, направленных на улучшение институциональных основ белорусской экономики и повышение ее конкурентоспособности.

Литература

1. Country Rankings [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.heritage.org/index. - Дата доступа : 10.02.2012.

2. Doing Business 2012 [Электронный ресурс]. - Режим доступа : http://www.doingbusiness.org. - Дата доступа : 10.02.2012.

3. The Global Competitiveness Report 2011–2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gcr.weforum.org/gcr2011. – Дата доступа : 10.02.2012.

4. World Investment Report. Non-equity modes of international production and development 2011,

UNCTAD [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.unctad.org. - Дата доступа : 24.02.2012.

5. Беларусь в ключевых мировых рейтингах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.charter97.org. - Дата доступа : 10.02.2012.

6. Об иностранных инвестициях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : finance.tut.by. - Дата доступа : 12.01.2012.

7. Основные показатели инвестиционной деятельности за январь–декабрь 2011 г. : стат. сборник / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск : 2011. – 121 с.

8. Платежный баланс Республики Беларусь за январь–сентябрь 2011 года. – Минск : Национальный банк Республики Беларусь, 2011. – 155 с.

9. Страновые рейтинги восприятия коррупции 2011. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cpi.transparency.org. – Дата доступа : 10.02.2012.

Материал поступил в редакцию 05.02.2012

Инновационный тип экономического развития: особенности и проблемные зоны

Лутохина Элеонора Алексеевна,
доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

В статье выделяется креативное ядро инновационной экономики, выводится определение креативного капитала и выявляются проблемные зоны в развитии. Рассматривается недостаточность подготовленности персонала к инновационной деятельности. Определяется «порочный круг» креативно-инновационной недостаточности.

In article the creative kernel of innovative economy is allocated, definition of the creative capital is deduced and problem zones in development come to light. Insufficiency of readiness of the personnel to innovative activity is considered. "Vicious circle" creatively - innovative insufficiency is defined.

Современное инновационное развитие мировой экономики тесно связано с выделением особого, интеллектуального капитала, его актуализацией и быстро возросшей приоритетностью. Среди факторов известной производственной функции он уверенно занял почетное первое место.

Однако триумфальное восхождение интеллектуального капитала затенило и лишило должного внимания другое феноменальное явление. Его суть в том, что заглавным фактором развития современной инновационной экономики служит не столько интеллектуальный капитал и интеллект вообще, сколько особый *креативный интеллект и капитал*. Без креативности и создаваемых ею *новаций* невозможны *инновации*. Сначала — креативный труд и его результат — новация, а только затем, на этой основе — инновация.

Решающей силой в современной экономике, определяющей ее успех или неуспех, становятся теперь не материальные ресурсы и богатство, как при классическом рынке, а высшая, креативная энергия человека и те, кто ею владеют, ибо именно от них зависит глобальная конкурентоспособность, притом не только отдельных фирм, но и целых национальных экономик. Не зря шведские ученые Нордстрем К. и Риддерстале Й. в подзаголовке своей книги написали: «капитал пляшет под дудку таланта» [1].

Редкость, высочайшая ценность креативного труда вызвали новое явление, которое американские исследователи не без весомых оснований назвали *«война за таланты»*. Изучив огромный пласт фактов (опыт 112 крупных и 19 средних компаний), авторы делают важный вывод: «Война за таланты создает новую реаль-ность делового мира» [2, с. 36]. Исследователи показывают ее на основе следующих характе-ристик (таблица 1).

Война за таланты, исследуемая американскими авторами, предопределена двумя главными явлениями, резко усилившимися в современных условиях глобализации. Это, во-первых, многократно возросшая значимость и ценность (а в рыночной экономике — стоимость и цена) креативных субъектов, их способностей, умений и создаваемых результатов. Во-вторых, резко проявившаяся редкость креативных личностей, которая вызывает необходимость искать их, что называется, днем с огнем.

Это вполне объяснимо, ведь никакой другой труд, кроме креативного, не способен создавать

Таблица 1 — Сравнительная характеристика старой и новой реальности

Старая реальность	*Новая реальность*
Людям нужны компании	Компаниям нужны люди
Основное конкурентное преимущество — оборудование, капитал	Основное конкурентное преимущество — талантливые люди
Дефицит рабочих мест	Дефицит талантливых людей

новации, т. е. то, что еще древний философ Платон выделял как такое благо, которого не было, которое отсутствовало до этого времени. Поэтому теперь затраты на науку, исследования и разработки, создающие современные новации, и темпы внедрения их результатов оказываются наиважнейшими, *ключевыми факторами* глобальной конкурентоспособности и жизненной силы страны. Так, известно, что, если по традиционным товарам доля затрат на исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) составляет порядка 1–6 %, то в производстве инновационных, наукоемких товаров они доходят до 60–80 %.

Основными чертами креативного труда являются:

— наличие у субъекта труда творческих, креативных способностей и их активное использование в процессе труда;

— умение видеть, понимать и формулировать проблемы, требующие нестандартных решений;

— способность переключаться, адаптироваться, быть независимым от обстоятельств и личностей;

— стремление и способность к генерированию нестандартных идей;

— критичность и самокритичность суждений;

— высокая степень интереса к изучаемому объекту, поглощенность творчеством.

Креативный работник отличается особым, креативным мышлением. Однако оно имеет неодинаковый характер у разных людей. А. Роу в своей работе [3] выделяет и рассматривает следующие типы креативного мышления: интуитивный, новаторский, образный, вдохновляющий.

Результатом креативного труда является генерирование новой идеи или проекта, создание ***новации****, под которой нами понимается результат, являющийся новым, отсутствовавшим до этого времени и способный быть превращенным в инновационный продукт.* Именно такой результат составляет субстанциональную основу инновационного развития.

Особо отметим, что при использовании в рыночных условиях креативность может принимать форму *капитала* — особого, *креативного капитала.* Его, как правило, не выделяют в экономической теории, поэтому определение этого понятия еще не сложилось.

На основе классического учения об общих чертах и особенностях капитала, а также выявления специфики креативного вида капитала можно сделать следующее заключение. ***Креативный капитал,*** на наш взгляд, представляет собой *накопленный креативный ресурс, который, являясь скрытым, неосязаемым, самоуправляемым и высоко мобильным, при включении его в процесс рыночного воспроизводства стоимости, способен приносить непредсказуемо высокую массу монопольной прибыли.*

Современная инновационная экономика настолько еще нова, что даже не выработалось единое ее название (она называется и компьютерной, и информационной, виртуальной, наукоемкой и т. д.). Это дает возможность представить авторское видение. Современную ***инновационную экономику*** можно определить как *экономику, где наука и ее новации, превращаемые инновациями в реальный инновационный продукт, становятся главной производительной и конкурентной силой.*

«Мотором» инновационной экономики являются инновации. Однако, как и всякий мотор, этот тоже необходимо завести. Инновации заводятся, приводятся в действие *только человеком*, людьми. Без человека не может быть инноваций в экономике, подчеркнем,— даже при наличии миллиардных инвестиций. Ядром инновационной экономики является креативный человек и креативный капитал. Однако эта важная особенность далеко не всегда еще учитывается в теории, в управлении и на практике, что влечет одну из распространенных ошибок: нет инвестиций — нечего и думать об инновациях. А в самом деле связь здесь обратная: есть прибыльно привлекательный инновационный проект — найдутся инвесторы и инвестиции. Схематически инновационную экономику с ее креативным ядром покажем на рис. 1, где: 1 — креативное ядро, 2 — инновационно активный персонал предприятий, 3 — инновационная инфраструктура, 4 — инновационный продукт.

Подчеркнем при этом особо, что не выделяя и не актуализируя ключевое звено в современном развитии, мы словно теряем такой «ключ», который способен открыть заветную дверь. Ведь без креативного ядра (креативного труда и создаваемых им новаций) быстро высыхает, исчезает источник инноваций, останавливая инновационное развитие.

В современной, открытой Ф. Найтом ситуации неопределенности с ее многочисленными и суровыми рисками, необычайно резко усилилась потребность в креативных, творческих работниках, в талантах. Ведь именно талантливый человек способен по-новому, необычно, талантливо разрешать труднейшие проблемы, преодолевать неопределенность, открывать неведомые до этого пути и способы. Таких работников приходится особенно тщательно разыскивать. К примеру, в Великобритании, согласно исследованиям, опубликованным недавно в «Файнэншл таймс», 76 %

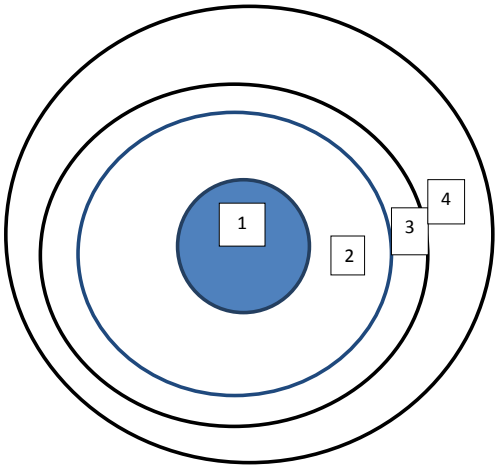


Рис. 1. Структурная схема инновационной экономики

крупнейших мировых корпораций в наше время испытывают серьезные проблемы с набором персонала. И это при наличии многих десятков тысяч выпускников вузов, которые ищут работу. Но дело в том, что компаниям теперь нужны не только знания и знающие — таких много. Компаниям нужны особенные из знающих — умеющие мыслить творчески и стратегически, креативные, талантливые. Именно они составляют стратегическое, особо ценное ядро успешных современных компаний. За них идет особая война — «война за таланты», исследованная группой американских ученых [2].

Рассмотрим показатели развития креативного сектора нашей белорусской экономики, особенно его суперактивного ядра, как субстанциональной основы креативного сектора.

Из материалов таблицы 2 видно, что по сравнению с 1995 г. общая списочная численность работников, выполнявших научные исследования и разработки (НИиР) снизилась с 39 300 до 31 712 чел., т. е. составила 80,6 %, что почти на 20 % меньше 1995 г. Не удалось за этот период выйти к доперестроечному показателю и по уровню докторов и кандидатов наук, хотя именно эта категория и есть основа основ креативного сектора экономики, его суперкреативное ядро. Численность этой части исследователей уменьшилась в РБ с 5115 до 3941 чел., т. е. снизилась почти на 30 %.

Сокращение за один только 2010 г. по основной категории — исследователи — произошло на 3,2 %. Кризисные условия экономики 2011 г. не изменили эту тенденцию.

Стоит заметить, что даже в таком важном звене креативного ядра, как белорусская Силиконовая долина (Парк высоких технологий — ПВТ — в Минске), рассчитанном на 15 тыс. работников, их не хватает примерно на 30 %. Руководитель администрации ПВТ В. Цепкало не раз с тревогой выступал по этому поводу в печати, предлагая даже переподготовку явно избыточного бухгалтерского персонала в республике.

Обратим внимание еще на одно важное обстоятельство: в экономике развитых стран — США, Японии, Германии, Франции 50–60 % НИОКР ведутся через предприятия, ибо прежде всего они заинтересованы в получении конкурентных преимуществ, источником которых являются исследования и разработки, и они же заинтересованы в ускоренной реализации их результатов.

Так, в Германии уже к 2000 г система НИОКР на крупных предприятиях (с численностью свыше 1000 чел.), имелась у 72 % предприятий, на средних — у 47 %. Даже на малых (до 100 работников) службы НИОКР имелись у 17 %.

Нерешенность проблем восстановления и достаточности для инновационного развития креа-

Таблица 2 — Основные показатели деятельности организаций, выполнявших научные исследования и разработки [4]

	1995	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009** [1)]	**2010** [1)]
Списочная численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, человек	39 300	30 222	30 544	31 294	31 473	32 441	31 712
из них имеют ученую степень							
доктора наук	712	780	758	744	726	739	748
кандидата наук	4403	3255	3197	3176	3143	3228	3193
из них исследователи	23 771	18 267	18 494	18 995	18 455	20 543	19 879

тивного сектора экономики Республики Беларусь, включая НИОКР предприятий и их объединений, на наш взгляд, следует отнести к значимым *проблемным зонам* современного развития.

Поэтому расширение и развитие креативного сектора как субстанциональной базы инновационной экономики должно быть *важнейшей составляющей стратегии инновационного развития* в нашей стране. Без этого инновационное развитие будет сугубо зависимым, неустойчивым и проблематичным. Схеметически это можно показать с помощью выведения «порочного круга» креативно-инновационной недостаточности (рис. 2).

Другой *проблемной зоной* инновационного развития в нашей стране является неподготовленность значительной части персонала к такой деятельности. А она, как показано выше, имеет существенные отличительные особенности и требует ста-

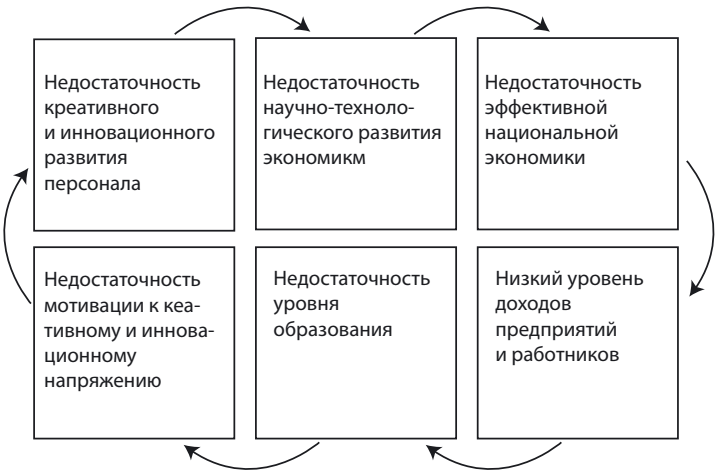


Рис. 2. Порочный круг креативно-инновационной недостаточности

Таблица 3 — Основные показатели инновационной деятельности организаций промышленности [1)] [6]

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Число организаций, осуществляющих технологические инновации, единиц	325	314	292	318	378	380	371	234	324
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций, %	13,9	13,6	13,0	14,1	16,3	17,8	17,6	12,1	15,4
Объем продукции (работ, услуг) собственного производства в фактических отпускных ценах (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других налогов и платежей из выручки), млрд. руб.	18377,0	24623,8	36448,4	46063,1	55413,6	70724,8	94281,7	92803,6	128232,0
из нее инновационной продукции (работ, услуг)	1733,0	2586,6	4350,1	7003,6	8206,1	10441,6	13410,2	10089,2	18609,5

[1)] С 2009 года организации промышленности — организации, основным видом экономической деятельности которых является производство продукции в сфере горнодобывающей и обрабатывающей промышленности, производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

новления особого — креативно-инновационного типа труда [5].

Как свидетельствуют данные статистики (таблица 3), инновационная активность предприятий нашей страны нарастает очень слабо.

Данные таблицы 2 говорят о том, что за период 2002–2010 гг. число инновационных организаций в промышленности не выросло, а стало даже на одно меньше. Доля инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции в 2002 г. была равна 9,4 %, в 2005 г. поднялась до 15,2 %, а в последующие годы «застопорилась» на уровне 14,8–14,5 %.

О названных проблемах свидетельствуют и социологические исследования. Так, известно, что 67 % респондентов социологического опроса Института социологии НАН фактором торможения инноваций в Республике Беларусь назвали недостаток инновационно образованных кадров [7, с. 197]. А по малым предприятиям эта цифра возрастает до 80 %.

Об этом же пишут и российские ученые. Их социологические исследования показывают, что уровень реального и желаемого образования даже в категории руководителей в промышленности имеет большой разрыв: так, имеют высшее образование 58,8 % работников названной категории, в то время как необходимым его считают 88,2 % работников. Примерно такая же картина и по другим категориям персонала [8, с. 102–103].

Таким образом, вышесказанное позволяет заключить, что развитие креативного ядра — это ключевой фактор формирования новой, креативно-инновационной экономики, притом требующий стратегического и тактического внимания системы управления к нему и его проблемным зонам. Весьма важны на этом пути и инновации в системе образования. Необходима его новая ориентация на подготовку креативных современных работников в системе высшего образования, а также на инновационную переподготовку работников репродуктивного труда.

Литература

1. Нордстрем, К. А. Бизнес в стиле фанк / К. А. Нордстрем, Й. Риддерстрале. – СПб : Стокгольмская школа экономики, 2005. – 278 с.

2. Майклз, Э. Война за таланты / Э. Майклз, Х. Хэндфилд, Э. Экселрод; пер. с англ. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2005. – 253 с.

3. Роу, А. Креативное мышление / А. Роу; пер. с англ. – М. : НТ Пресс, 2007.

4. Официальный сайт Нац. стат. ком. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belstat.gov.by/. – Дата доступа : 1.11.2012.

5. Лутохина, Э. А. Типология труда в новой экономике : монография / Э. А. Лутохина. – Минск : Академия управления, 2010. – 277 с.

6. Социальные проблемы становления инновационной экономики в Беларуси / под ред. проф. Г. Н. Соколовой / Минск : Наука, 2008. – 287 с.

7. Макарова, М. Н. Труд в обществе знаний: образование под вопросом / М. Н. Макарова. – М. : ЛКИ, 2007. – 165 с.

Материал поступил в редакцию 15.11.2011

Методический подход к промежуточной оценке эффективности стимулирования инновационной деятельности предприятия

Меллер Яна Анатольевна,
аспирант кафедры менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена актуальному вопросу эффективности стимулирования инновационной деятельности предприятия. Разработан методический подход промежуточной оценки его эффективности. Определены факторы, оказывающее наиболее сильное влияние на результаты инновационной деятельности предприятия.

The present article is devoted to the actual question of efficiency of stimulation of innovative enterprise activity. The methodical approach of an intermediate estimation of its efficiency is developed. The factors that have the most powerful impact on results of enterprise's innovative activity are defined.

Объективная необходимость стимулирования инновационной деятельности белорусских промышленных предприятий диктуется современными условиями, в которых они функционируют. И это осознается на уровне государства, о чем свидетельствует наличие ряда законодательных актов, регламентирующих порядок реализации мер, направленных на стимулирование инновационной активности предприятий. Однако стимулирование требует определенных вложений. Именно поэтому необходимо оценивать эффективность принимаемых мер и обоснованность затрат на их реализацию.

Стимулирование в данном случае направлено, прежде всего, на активизацию персонала для повышения эффективности инновационной деятельности и на повышение результативности функционирования предприятия, в частности, обеспечение его конкурентоспособности.

С определенной осторожностью можно говорить о том, что об эффективности стимулирования свидетельствуют непосредственно конечные результаты инновационной деятельности предприятия. Иными словами, если наблюдается положительная динамика, стимулирование действенно.

В этой связи необходимо определиться с методическим подходом оценки самих результатов инновационной деятельности предприятия.

Следует отметить, что, несмотря на достаточную проработанность в научной литературе анализируемых вопросов, методические подходы оценки эффективности инновационной деятельности с позиций различных ученых зачастую сводятся к оценке лишь финансовых показателей, в частности, определению значения окупаемости затрат, связанных с внедрением инноваций. В целом же анализ российских и зарубежных источников литературы, а также методических материалов показал, что в настоящее время нет единого подхода к оценке эффективности инновационной деятельности предприятия. В то же время именно отсутствие универсальной и общепризнанной методики оценки, и назревшая необходимость в ней, с другой стороны, аргументируют актуальность данного вопроса.

Еще в конце 50-х годов XX века такие ученые, как С. Т. Хачатуров, В. В. Новожилов, С. Г. Струмилин, Л. В. Канторович, А. И. Ноткин, А. Е. Пробаст, В. С. Немчинов, К. М. Великанов, В. О. Чернявский, В. Н. Богачев, В. А. Воротилов, В. П. Красновский, А. И. Шустер, Д. С. Львов, В. С. Соминский, изучали вопросы эффективности капитальных вложений.

В 1958 году состоялась Всесоюзная научно-техническая конференция по проблемам определения экономической эффективности капитальных вложений и новой техники в народном хозяйстве. Тогда в качестве показателя эффективности капвложений было рекомендовано использовать срок окупаемости. Данные рекомендации стали основой «Типовой методики определения экономической эффективности

капитальных вложений и новой техники в народном хозяйстве СССР» (1960 г.), они же вошли во вторую редакцию типовой методики (1969 г.), а также в «Методику (основные направления) определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений» (1977 г.) [1].

В настоящее время в Республике Беларусь порядок оценки результатов инновационной деятельности во многом схож с тем, который был заложен в выше упомянутые типовые методические документы.

Это объясняется, в частности, тем, что в Беларуси инновационная политика основана на программно-целевом подходе, который преобладал и ранее. И основным критерием эффективности в данном случае выступает результативность программ, которая определяется сопоставлением количественных показателей, характеризующих результат выполнения инновационных программ, к тем финансовым затратам, которые были изначально выделены для их реализации. При этом при программно-целевом подходе финансирование выделяется только под соответствующий проект, а деньги предоставляются лишь в том случае, если имеется гарантия его эффективности. С одной стороны, это обязывает заинтересованные лица заранее прогнозировать и рассчитывать ожидаемый эффект. С другой стороны, практически не учитывается фактор риска, являющийся неизменным спутником инноваций, и невозможность точно спрогнозировать будущий результат. Кроме того, исключительно финансовые показатели не могут комплексно характеризовать результаты инновационной деятельности.

Более полная картина может сформироваться после анализа формы статистической отчетности 1-инновация, которая утверждена Постановлением Министерства статистики и анализа Республики Беларусь 25.05.2006 года № 56 (с изменениями, внесенными Постановлением Министерства статистики и анализа Республики Беларусь 23.10.2007 года № 358) [2].

В этой форме есть раздел «Результаты инновационной деятельности», который включает следующие показатели оценки:

— замена снятой с производства устаревшей продукции;

— улучшение качества продукции, услуг;

— расширение ассортимента продукции, услуг;

— сохранение и расширение традиционных рыков сбыта;

— создание новых рынков сбыта;

— обеспечение соответствия современным правилам и стандартам;

— повышение гибкости производства и внутреннего коммерческого процесса;

— рост производственных мощностей;

— сокращение затрат на заработную плату;

— сокращение материальных затрат;

— сокращение энергозатрат;

— снижение загрязнения окружающей среды;

— улучшение условий труда.

Данные показатели более емко характеризуют результативность инновационной деятельности предприятия.

Вместе с тем, в Беларуси до сих пор не применяются гармонизированные с международной практикой методологии даже по сходным направлениям инновационной деятельности. По этой причине отсутствует возможность прямых сравнений статистических показателей со странами ЕС, накопившими обширный опыт измерения результатов инновационной деятельности для целей бенчмаркинга и международных сравнений. Например, исследование инновационного потенциала Европейских стран позволяет проводить ежегодные сопоставления показателей инновационного развития широкого круга стран (как членов, так и не членов ЕС) по единой методологии. Методология Европейского инновационного табло (INNO-Policy TrendChart) позволяет проводить межстрановые сравнения тенденций инновационной политики на основании сопоставимых показателей охваченных стран. Результаты подобных сравнений публикуются в отчетах о прогрессе европейских инноваций.

В странах ЕС и ОЭСР применяются согласованные статистические методологии и практики для международно сопоставимых измерений результатов инновационной деятельности. Одним из наиболее характерных примеров является Единая программа обследования инновационной деятельности, реализуемая национальными статистическими управлениями стран ЕС. Единый методологический подход, изложенный в Руководстве Осло, предполагает формирование выборки и изучение инновационных процессов на уровне фирмы по единому набору показателей. Аналогичные исследования научной деятельности, проводимые в ряде других стран, используют методологию Руководства Фраскати ОЭСР [3].

Таким образом, объективно необходима такая методика оценки эффективности инновационной деятельности, которая будет гармонизирована с международной, позволит делать исчерпывающие выводы о результативности инновационной деятельности предприятия и ее стимулирования.

Очевидно, что одномоментно унифицировать подходы оценки эффективности инновационной деятельности с теми, которые существуют в международной практике, не представляется возможным. Однако в разработке комплексной методики следует опираться на них, учитывая при этом особенности функционирования отечественных предприятий.

В качестве альтернативы предлагаем методический подход, который позволит поэтапно оценить эффективность инновационной деятельности предприятия.

Как мы уже отмечали выше, о результатах инновационной деятельности можно судить по прошествии относительно длительного периода времени после реализации инновационных проектов. Но для текущего мониторинга предлагаем экспресс-оценку в виде анкетирования и последующего анализа данных, позволяющую делать промежуточные выводы об условиях осуществления инновационной деятельности предприятия (рис. 1). Она может понадобиться инвесторам перед принятием решений о перспективах инвестирования, а также руководству ответственных за инновационную деятельность подразделений предприятия для принятия ответных на сложившуюся ситуацию мер.

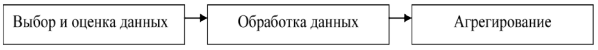


Рис. 1. Экспресс-оценка условий осуществления инновационной деятельности предприятия

Для того чтобы определить, какие факторы оказывают наибольшее влияние на конечные результаты инновационной деятельности можно провести анкетирование.

С учетом изучения Рекомендаций по сбору и анализу данных по инновациям, разработанным ОЭСР и статистическим бюро европейских сообществ, Методических рекомендаций Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь, а также существующей в Беларуси формы статистической отчетности 1-инновация, была разработана анкета, представленная в таблице 1.

Для определения наиболее значимых факторов мы провели анкетирование среди сотрудников белорусских машиностроительных предприятий, которым было предложено оценить в баллах значимость факторов. Были отправлены анкеты на 75 предприятий. Получены ответы от сотрудников 23 предприятий. Согласно теории малых выборок, данную выборку можно считать репрезентативной, поскольку ответы получены не менее чем от 30 % опрошенных. Следовательно, результатам исследования можно доверять.

Исходя из имеющихся данных, рассчитаны весовые коэффициенты каждого из перечисленных в анкете факторов (формула (1)).

$$w_i = \frac{\sum A_i}{A}, \qquad (1)$$

где A — сумма всех баллов по всем факторам;

Ai — сумма баллов по i-му фактору;

wi — весовой коэффициент i-го фактора.

После этого все факторы были проранжированы и определены наиболее влиятельные, сумма весовых коэффициентов которых превышает 0,5. Ими оказались восемь факторов (в порядке убывания степени их значимости):

— рентабельность продукции;

— сокращение энергозатрат;

— доля экспортируемой продукции в ее общем объеме;

— уровень автоматизации производства;

— расширение ассортимента продукции;

— доля инновационной продукции в ее общем объеме;

— коэффициент обновления основных производственных средств;

— сокращение материальных затрат.

Поскольку данные показатели являются наиболее влиятельными, по их значениям можно судить о сложившихся на предприятии условиях для осуществления инновационной деятельности. Если наблюдается положительная динамика значений данных показателей, следовательно, можно констатировать, что стимулирование действенно.

Кроме анализа отдельных показателей, есть смысл рассчитать интегральный показатель. Учитывая то, что выше перечисленные факторы являются разноразмерными величинами, простым суммированием определить интегральный показатель не представляется возможным. Поэтому предварительно необходимо перейти к безразмерным величинам. Это можно сделать, соотнеся значение показателя по предприятию N со значением соответствующего показателя предприятия, принятого за эталон сравнения.

Логично рассчитать интегральный показатель с учетом весовых коэффициентов каждого из восьми факторов и значений показателей предприятия, принятого за эталон сравнения (формула (2)).

$$I = w_1 \frac{A_1}{A_{1э}} + w_2 \frac{A_2}{A_{2э}} + \ldots + w_8 \frac{A_8}{A_{8э}}, \qquad (2)$$

где I — интегральный показатель значений факторов, влияющих на результативность инновационной деятельности предприятия;

$A_{1,\,2\ldots,\,8}$ — значения показателей;

$A_{1э,\,2э\ldots,\,8э}$ — значения показателей предприятия-эталона.

Исходя из полученных результатов, можно делать определенные выводы об условиях, в которых предполагается осуществление инновации-

Таблица 1 — Анкета для выявления степени значимости факторов, определяющих результаты инновационной деятельности предприятия

Показатель (фактор)	Значимость отсутствует	Низкая степень значимости	Средняя степень значимости	Высокая степень значимости
Увеличение производительности труда				
Доля экспортируемой продукции в ее общем объеме				
Доля инновационной продукции в ее общем объеме				
Выручка от реализации новой техники*				
Расходы на НИОКР*				
Уровень наукоемкости производства				
Коэффициент обновления основных производственных средств				
Уровень автоматизации производства				
Удельный вес занятых инновационной деятельностью в общем числе штатных сотрудников				
Снижение себестоимости продукции*				
Сокращение материальных затрат*				
Сокращение энергозатрат*				
Рентабельность продукции				
Удельный вес сертифицированной по международным стандартам продукции				
Количество рацпредложений, выдвинутых сотрудниками предприятия*				
Доля реализованных предложений				
Экономия от внедрения рацпредложений*				
Количество наименований единиц объектов новой техники, технологий, материалов, внедренных на предприятии*				
Количество положительных решений по заявкам на защиту ОИС*				
Расширение ассортимента продукции				
Число проектов по международному научно-техническому сотрудничеству*				
Уменьшение количества выбросов загрязняющих веществ*				

Примечание:
* — в расчете на одного штатного сотрудника. Значимость отсутствует — 0; низкая степень значимости — 1; средняя степень значимости — 2; высокая степень значимости —3.

онной деятельности, и которые будут оказывать стимулирующее или, напротив, дестимулирующее воздействие на нее.

Следует понимать, что ограничиваться только такой методикой оценки недостаточно. Однако это наиболее приемлемый способ проанализировать в самые короткие сроки существующие меры по стимулированию, оценить, какие факторы отвечают требованиям инновационной деятельности, а какие, наоборот, оказывают негативное влияние на нее, и что-либо изменить и откорректировать.

По прошествии же более долгосрочного периода времени, когда появляются результаты инновационной деятельности, можно уже изучать непосредственно их, поскольку они будут косвенно свидетельствовать об эффективности стимулирования инновационной активности субъекта хозяйствования. Если благодаря ему предприятие становится более конкурентоспособным, если показатели его деятельности улучшаются, а работники заинтересованы в осуществлении инноваций, то цель стимулирования достигнута. В связи с этим внимание должно быть направлено на комплексный, системный, базирующийся на современных достижениях анализ результатов инновационной деятельности предприятия.

Литература

1. Официальный сайт компании «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/. – Дата доступа : 09.03.2012.

2. Об утверждении формы государственной статистической отчетности 1-инновация «Отчет об инновационной деятельности организации» и указаний по ее заполнению : постановление Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 25.05.2006 № 56 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2006. – № 186. – 5/24172. – С. 29.

3. Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd edition. A Joint Publication of OECD and Eurostat. OECD/EC, 2005 (Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата / пер. на рус. яз. – М. : ГУ «Центр исследований и статистики науки», 2006. – 192 с.).

Материал поступил в редакцию 20.03.2012

Автоматизация процессов управления производственного предприятия

Селицкая Юлия Игоревна,
магистр экономических наук, аспирант кафедры менеджмента Белорусского государственного университета (Беларусь, г. Минск)

В статье рассматриваются вопросы автоматизации бизнес-процессов производственного предприятия, характеризуются возможности SAP-системы управления ресурсами. На примере ОАО «КамАЗ» изучается процесс внедрения производственного модуля.

The problems of business processes automation in manufacturing, features of SAP enterprise resource planning software are reviewed in this paper. The process of SAP Production Planning implementation in the case of KamAZ JSC is analyzed.

Рост экономики, приход на рынок иностранных предприятий и усиливающаяся тенденция к созданию единого финансово-информационного пространства требуют от современных предприятий быстрого реагирования на изменения рыночной ситуации. В сложной и быстро меняющейся деловой среде конкурентоспособными оказываются гибкие и динамично развивающиеся компании, которым удалось сократить затраты и повысить эффективность бизнеса, обеспечивая рост стоимости организации. Достичь такого комплексного экономического эффекта можно только за счет внедрения прогрессивных технологий.

В настоящее время, в жестких рыночных условиях, производственному предприятию как никогда важно выявить стратегические направления деятельности и сконцентрировать достаточные ресурсы на ключевых аспектах бизнеса. Для этого, прежде всего, необходимо иметь целостную и реальную картину всех сфер деятельности предприятия. Основными факторами создания длительного конкурентного преимущества и роста инвестиционной привлекательности компании становятся оптимальные стратегии управления всем ресурсным потенциалом предприятия.

Руководители в любой момент времени должны знать, какими ресурсами они располагают, насколько эффективно их использование, какую прибыль они приносят. Своевременная и максимально полная автоматизация производственных процессов позволяет существенно сократить расходы предприятия. Необходимо создать единое информационное пространство и обеспечить эффективную управляемость бизнес-процессов, а кроме того предоставить сотрудникам актуальную и достоверную информацию.

Комплексная автоматизация предприятия представляет собой создание специальной информационной системы, предоставляющей возможность эффективно управлять бизнесом и позволяющей предприятиям функционировать как единый организм. Для объединения таких сфер деятельности производственного предприятия, как управление складскими ресурсами и запасами, управление заказами, контроль за фондами и производством, контроль качества продукции, подсистема автоматизации производства должна быть полностью интегрирована в единую корпоративную ERP-систему (Enterprise Resource Planning System — система планирования ресурсами предприятия). Решение SAP ERP, разработанное одним из лидеров рынка систем управления бизнесом немецкой компанией SAP (System Analysis and Program Development — Системный анализ и разработка программ), содержит опыт и лучшие практики лидеров рынка, позволяющие анализировать деятельность компании в любых разрезах, обеспечивая поддержку роста предприятия. Система SAP состоит из набора прикладных модулей (см. рис. 1), которые поддерживают различные бизнес-процессы компании и интегрированы между собой в масштабе реального времени.

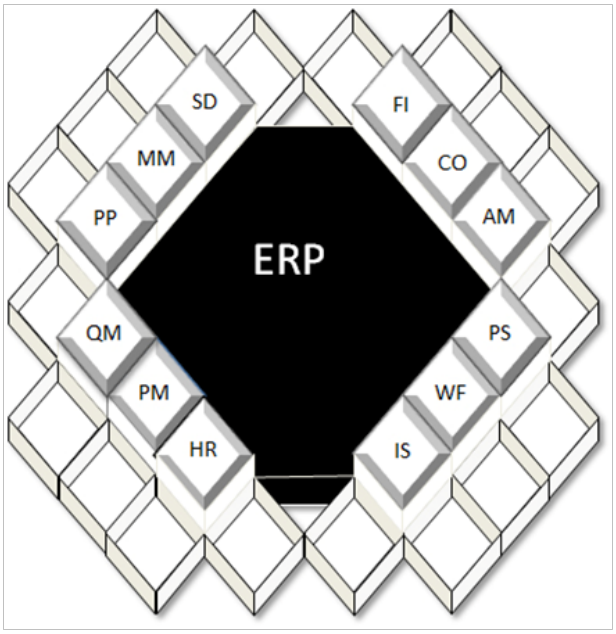


Рис. 1. Компоненты и модули SAP-системы
Источник: [5]

Финансовый модуль (FI) предназначен для организации основной бухгалтерской отчетности, отчетности по дебиторам, кредиторам и вспомогательной бухгалтерии.

Контроллинг (CO) обеспечивает учет затрат и прибыли предприятия.

Модуль управления основными средствами (AM) предназначен для учета основных средств и управления ими.

Управление производственным планированием (PP) используется для организации планирования и контроля производственной деятельности предприятия. Ключевыми элементами модуля производственного планирования являются: спецификации, технологические карты, рабочие центры, планирование сбыта, производственное планирование, планирование потребности в материалах, управление производством, производственные заказы, калькуляция затрат на изделие, учет затрат по процессам, серийное производство, планирование непрерывного производства, Just-in-time (JIT — метод управления запасами предприятия, призванный улучшить возврат на инвестиции, эффективность и качество работы путем радикального уменьшения уровня запасов), Kanban (система планирования, которая говорит компании, что, когда и сколько производить).

Управление материальными потоками (MM) поддерживает функции снабжения и управления запасами, используемые в различных хозяйственных операциях. Автоматизация процессов управления закупками SAP-системы решает задачи, связанные с управлением материальными запасами и хозяйственными операциями по закупке материалов и комплектующих. Функциональность автоматизации процессов предприятия в сфере управления закупками обеспечивает введение современных инструментов, облегчающих процесс закупки для нужд производства. Внедрение модуля по управлению складами оптимизирует уровень складских запасов, снижая потери. Решение автоматизирует процесс предприятия по отгрузке товаров клиентам, а интеграция с финансовой системой — оперативный учет, позволяющий улучшить качество управления.

Сбыт (SD) решает задачи распределения, продаж, поставок и выставления счетов.

Управление качеством (QM) включает в себя информационную систему и систему управления качеством.

Модуль техобслуживания и ремонта оборудования (PM) помогает учитывать затраты и планировать ресурсы на техническое обслуживание и ремонт оборудования. Потребности производственных предприятий в управлении основными фондами заключаются в необходимости отслеживания состояния оборудования, оперативной технической поддержки и ремонта, соблюдение законодательства в области охраны труда. SAP-система помогает не только проводить мониторинг оборудования, но и в соответствии с введенными в систему данными об актуальном техническом состоянии основных средств осуществлять техническое обслуживание.

Управление персоналом (HR) — интегрированная система для планирования и управления работой персонала.

Прикладной модуль PS (управление проектами) поддерживает планирование, управление и мониторинг долгосрочных проектов с высоким уровнем сложности.

Управление информационными потоками (WF) — часть системы, связывающая интегрированные прикладные модули с общими для всех приложений технологиями, сервисными средствами и инструментами. Управление потоком операций (workflow) автоматизирует хозяйственные процессы в соответствии с заранее определенными процедурами и правилами.

Отраслевые решения (IS) объединяют прикладные модули SAP и дополнительную функциональность, специфичную для отрасли в зависимости от сферы деятельности предприятия.

Интегрированность и взаимосвязанность вышеперечисленных модулей помогает гибко и качественно управлять бизнес-процессами предприятия.

Рассматривая вопрос повышения эффективности производственной деятельности, стоит отметить, что она достигается за счет точного контроля за всеми этапами производственного процесса автоматизации управления предприятием. Гибкое планирование производства позволит оперативно реагировать на возникающие срочные заказы клиентов и в максимально короткие сроки, разрабатывать новый график производства, основанный на данных по оборудованию и наличию необходимых комплектующих на складах.

Внедрение решения по автоматизации и управлению производством предприятия предоставит возможность анализа всех этапов производственного процесса, выявления и устранения «узких» мест. Последовательное отслеживание производственного процесса поможет сократить затраты и снизить себестоимость продукции, оптимизировать производственные бизнес-процессы, повысить производительность оборудования и качество выпускаемой продукции, планировать потребности в материалах и мощностях, расширить объемы производства и контролировать затраты на выпуск каждой единицы продукции.

Автоматизация предприятия посредством SAP-системы поддерживает процессы проектирования продукции, сокращая время на конструирование, разработку и производство, предоставляя удобные инструменты для совместной работы над проектами, обеспечивая эффективное взаимодействие всех участников и контроль хода работ на каждой стадии проекта. В рамках решения осуществляется полный анализ затрат и бюджетирование, учитывающее происходящие изменения и позволяющее оперативно изменять статьи бюджета. Работа в едином информационном пространстве позволяет оперировать только актуальными данными, что снижает вероятность возникновения ошибок при передаче работ в различные подразделения. Интеграция решения с логистической системой обеспечивает быстрый поиск и поставку необходимых для производства материалов.

Группа компаний «КамАЗ» — крупнейшая автомобильная корпорация Российской Федерации, состоит из 96 предприятий, на которых работают 64 000 сотрудников. Основная технологическая цепочка включает в себя 10 заводов, на которых изготавливается продукция КамАЗа. ОАО «КамАЗ» занимает 16-е место среди ведущих мировых производителей тяжелых грузовых автомобилей. Все основное производство сконцентрировано на площадке города Набережные Челны и включает в себя следующие заводы: Автосборочный (АВЗ), Литейный, Кузнечный, Прессово-рамный (ПРЗ), Ремонтно-инструментальный, завод двигателей и завод по ремонту двигателей. Остальные заводы по производству автобусов, прицепов, автосамосвалов расположены в городах Нефтекамск, Ставрополь и Туймазы соответственно.

Значительное разнообразие продукции, рост производственного плана и локализация производства при отсутствии современного инструмента управления предприятием обострили существовавшие проблемы, обусловленные низким уровнем управления движением товарно-материальных ценностей, что приводило к необоснованным затратам на их поставку и хранение. Система управления, действующая в компании в период 1970-1990 гг., поддерживала процесс массового производства лишь ограниченного количества моделей автомобилей. Со временем в целях обеспечения своей конкурентоспособности группа компаний (ГК) «КамАЗ» стала в первую очередь ориентироваться на потребности клиентов и в 2000-х гг. практически полностью перешла на позаказное производство автомобилей. в результате, на сегодняшний день, ГК «КамАЗ» выпускает в среднем до десяти автомобилей одной модели в месяц. При такой высокой вариативности используемая информационная модель не могла обеспечить необходимый уровень точности и управляемости процессов планирования и производственного учета, что негативно отражалось на эффективности производства: складские запасы росли, увеличивались объемы незавершенного производства, учащались случаи остановки конвейеров, срывов сроков выполнения заказов [3].

В результате в 2007 г. руководство ГК «КамАЗ» приняло решение о модернизации процессов управления производством и в первую очередь информационных систем управления. Был проведен анализ существующей на предприятии системы управления производством, а также представленных на рынке решений для автомобильной промышленности. Основными критериями, по которым производилась оценка ERP-решений, были интеграционные возможности, функциональность, масштабируемость, количество внедрений системы и наличие партнеров в Российской Федерации. В итоге руководство предприятия приняло решение модернизировать процессы управления производством, повысить оборачиваемость товарно-материальных ценностей, незавершенного производства и сократить уровень страхового запаса в рамках единой технологической цепочки за счет внедрения календарных принципов управления производством, и, как следствие, повышения прозрачности и управляе-

мости позаказного производства. В качестве базовой ERP-платформы был выбран программный продукт SAP for Automotive (решение SAP для автомобильной промышленности), а основным исполнителем работ — компания «Микротест».

Для старта проекта было выбрано самое крупное предприятие группы — автомобильный завод, на котором осуществляется сборка автомашин. Он тесно связан с другими заводами группы, и на него стекаются потоки материалов и комплектующих со всех других предприятий. На автомобильном заводе имеются два сборочных конвейера протяженностью 800 м каждый и конвейер для сборки кабин. На каждом из конвейеров работает шесть бригад и размещено более 70 рабочих позиций. Для надлежащей сборки текущего автомобиля на каждой рабочей позиции должны быть все необходимые материалы и комплектующие. Поскольку модели автомобилей на конвейере постоянно меняются, то и комплектующие в разные моменты времени требуются разные, при этом объем комплектующих не должен быть слишком велик, чтобы не замораживать денежные средства и сократить возможное количество ошибок.

Изначально проект состоял из четырех фаз (см. рис. 2), каждая из которых решала свои задачи.

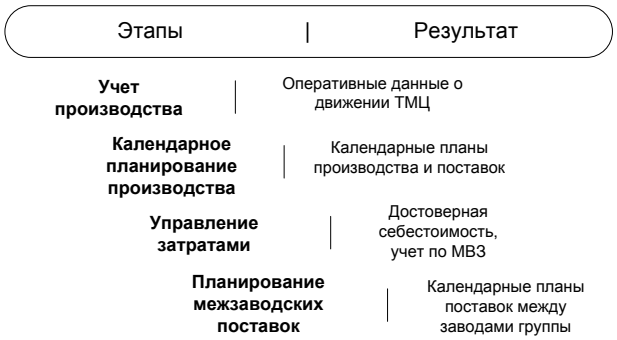


Рис. 2. Поэтапное внедрение SAP-системы на ОАО «КАМАЗ»

Фаза 1. Учет производства был направлен на создание подсистемы ведения основных данных и учета движения товарно-материальных ценностей (ТМЦ).

Фаза 2. Календарное планирование производства нацелено на создание системы управления производством и логистикой.

Фаза 3. Планирование межзаводских поставок решало задачи построения системы планирова-

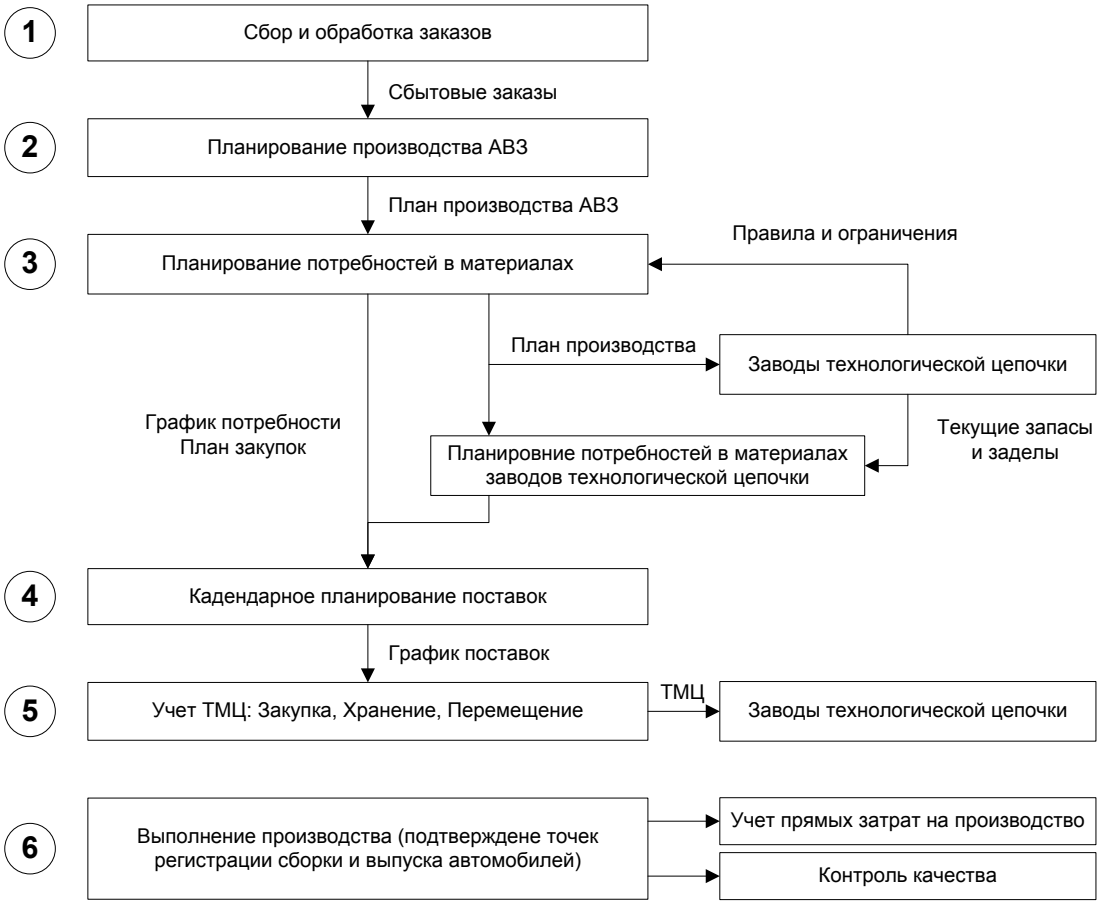


Рис. 3. Автоматизированный процесс на ОАО «КамАЗ»

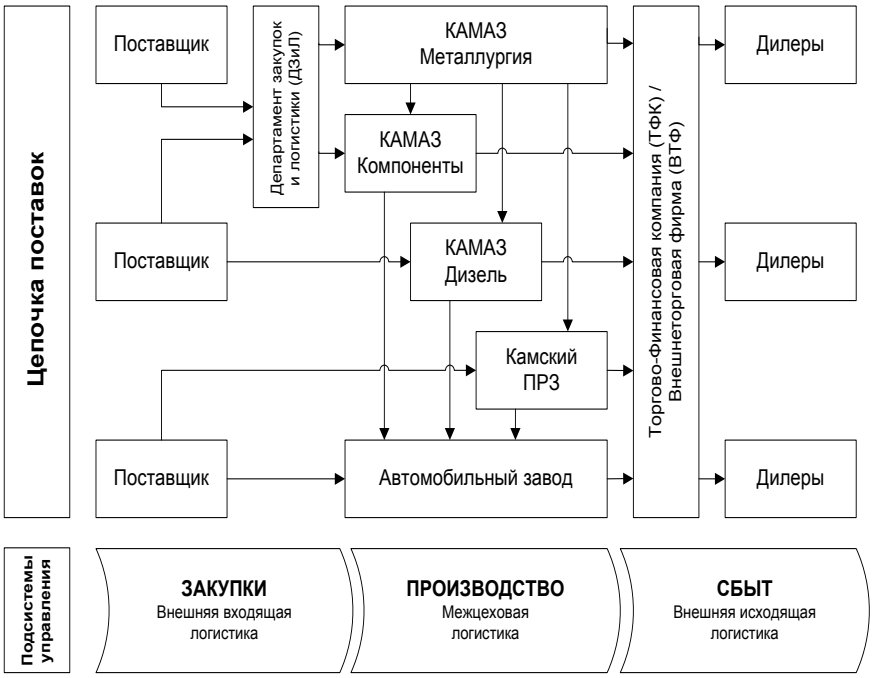


Рис. 4. Цепочка поставок ОАО «КамАЗ» в рамках проекта автоматизации системы планирования межзаводских поставок.

ния и учета межзаводских поставок внутри технологической цепочки на площадке г. Набережные Челны.

Фаза 4. Управление затратами — получение достоверной нормативной и фактической себестоимости, учет по местам возникновения затрат (МВЗ).

Далее проект был расширен включением дополнительных фаз.

Фаза 5. Внедрение информационной системы управления предприятием на платформе SAP на Прессово-рамном заводе.

Фаза 6. Создание системы ведения нормативно-справочной информации на платформе SAP.

В настоящий момент фазы учета производства, календарного планирования и управления затратами успешно завершены, фаза планирования межзаводских поставок проходит промышленную эксплуатацию, 5 фаза находится в стадии реализации 6 — опытной эксплуатации.

В ходе реализации проекта удалось создать систему, позволяющую планировать, учитывать производство и поставки под заказ клиентов в соответствии с однозначным составом изделия (см. рис. 3).

При этом на базе стандартной функциональности модуля «Управление качеством» системы SAP была выстроена система учета дефектов, использование базы знаний которой позволили оперативно выявлять дефекты и принимать меры по их предотвращению.

Сложность и разнообразие производства на автосборочном заводе побудило использовать максимальный спектр решений системы SAP, включая функциональность отраслевого решения для автомобильной промышленности. Одним из них является планирование микс-моделей, которая позволяет с учетом сроков по заказам клиентов, заданной мощности линии и ограничений сформировать сетевой график закладки и сборки автомобилей на главных сборочных конвейерах.

После завершения работ на автомобильном заводе началось создание системы планирования межзаводских поставок. К концу 2011 года в ОАО «КамАЗ» появилась логистическая система, объединяющая заводы основной технологической цепочки (см. рис. 4).

Таким образом, по состоянию на сегодняшний день на ОАО «КамАЗ» выполнены работы по внедрению системы SAP для управления производством автосборочного завода — основного производственного предприятия группы, ритмичность работы которого является основой эффективной работы всей группы «КамАЗ». В настоящий момент автоматизированы следующие процессы:

— конфигурирование заказа;

— формирование однозначного состава будущего автомобиля;

— формирование оптимальной последовательности закладки автомобиля на конвейерах с учетом ограничений;

— формирование календарного производственного плана для 25 цехов механосборочного производства;

— оперативное обеспечение материалами, комплектующими рабочих мест из хранилищ и складов по принципам lean production: JIT, JIS (японские

промышленные стандарты), Kanban и S2L (поставка на линию);

— оперативный учет движения материалов на более чем 80 складах;

— управление складом;

— оперативный учет выполнения производственного плана, списания материалов и комплектующих в цехах, на контрольных точках конвейеров;

— учет и анализ дефектов и брака;

— формирование себестоимости.

Также проведены следующие организационные изменения: создан логистический центр и модернизированы существующие бизнес процессы.

Внедрение новой системы управления совпало с началом финансового кризиса, спадом продаж и производства. В группе «КамАЗ» в это время была существенно сокращена инвестиционная программа. Однако руководство приняло сложное, но верное решение продолжения выполнения проекта.

По словам первого заместителя генерального директора ОАО «КамАЗ» Юрия Клочкова, экономический эффект от создания новой системы управления производством оценивается в 500 млн рос. рублей в 2010 году. Сокращение недостач товарно-материальных ценностей составило 25 %, сокращение брака на основном производстве автосборочного завода — 10 % [2]. Группа оптимизировала производственные затраты, исключила случаи простоев, при 20-дневном рабочем месяце три рабочих дня были высвобождены. Ежесуточный выпуск достигает 269 автомобилей, что превышает докризисный период, но количество рабочих смен уменьшилось вдвое и, как следствие, достигнут рост производительности труда в два раза. Новая система управления производством позволила получать более объективные оценки затрат на выпускаемые комплектации автомобилей.

К основным факторам успеха реализации проекта стоит отнести не только уникальность и универсальность SAP-системы, высокий уровень специалистов компании «Микротест», осуществляющей внедрение системы, но и наличие Заказчика проекта в лице первого заместителя генерального директора ОАО «КамАЗ».

Резюмируя, стоит отметить, что растущая конкуренция и непредсказуемые изменения рыночной среды вынуждают компании проводить тщательную оценку эффективности своего бизнеса и искать способы повышения производительности и прибыльности, в том числе за счет внедрения интегрированных в единый комплекс технологических решений. ГК «КамАЗ» вышла на сложный и длительный путь развития, осуществляя внедрение автоматизированной системы управления ресурсами предприятия, который уже начал приносить положительные результаты.

Литература

1. Инновации SAP на службе «КамАЗА» / Официальный сайт компании SAP СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sap.com/cis/. – Дата доступа : 20.02.2012.

2. «КамАЗ» и SAP подписали соглашение / Официальный сайт ОАО «КамАЗ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.kamaz.net. – Дата доступа : 11.03.2012.

3. КамАЗу не страшны сложные дороги / Официальный сайт компании «Микротест» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.microtest.ru/press/publications/4229/. – Дата доступа : 10.03.2012.

4. Питеркин, Н. А. Точно вовремя для России. Практика применения ERP-систем / С. В. Питеркин, Н. А. Оладов, Д. В. Исаев. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 368 с.

5. Решение SAP для автомобильной промышленности / Официальный сайт компании SAP СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sap.com/. – Дата доступа : 7.03.2012.

Материал поступил в редакцию 02.04.2012

Контроллинг в иерархии управления предприятием

Курочкин Дмитрий Владимирович,
магистр экономических наук, аспирант кафедры менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье раскрывается сущность основных составляющих системы контроллинга. Обосновывается необходимость замены старой системы управления на систему контроллинга. Рассматриваются организационные структуры службы контроллинга с учетом сложившейся системы управления и особенностей внешней среды Республики Беларусь. Делается вывод о перспективах внедрения службы контроллинга на отечественных предприятиях.

The article reveals the essence of the basic components of a controlling system. The necessity of replacing the old control system for controlling the system. Organizational structures are considered the controlling service to accommodate the current management system and environmental features of the Republic of Belarus. It is concluded that the prospects for controlling the introduction of services to domestic enterprises.

На сегодняшний день Республике Беларусь особенно остро стоит вопрос внедрения на предприятиях систем контроллинга. Использование передовых зарубежных методик управления предприятием, адаптированных к условиям Беларуси, эффективного использования информации, обеспечения стабильного развития является чрезвычайно актуальным для отечественных предприятий.

Исследованию в области управленческого учета, бюджетирования и контролинга посвящены труды таких зарубежных авторов, как: Ю. Вебер, Д. Вильсон, А. Дейле, Д. Джексон, Х.-У. Кюппер, Э. Майер, Р. Манн, Т. Райхманн, Д. Хан, Д. Хекерт, П. Хорват, Р. Энтони. Разработкой методики использования отдельных инструментов контроллинга (система показателей, производственный учет, производственное оперативное планирование, внутрипроизводственный хозрасчет и др.) занимаются и российские исследователи (Н. Г. Данилочкина, В. Б. Ивашкевич, С. А. Николаев, В. Ф. Палий, Л. В. Попова, С. А. Смирнов, Я. В. Соколов, С. А. Стуков, В. И. Ткач. М. В. Ткач, Э. А. Уткин, А. Д. Шеремет, А. Яругова и др.) [1, с. 76].

Как российскими, так и зарубежными исследователями отмечается, что контроллинг направляет деятельность всей системы управления на достижение поставленных целей, является синтезом планирования, учета, контроля, экономического анализа и организации информационных потоков, осуществляет информационное обеспечение принятия решений на всех уровнях управленческой иерархии.

Современный контроллинг включает в себя управление рисками, систему информационного снабжения предприятия, систему оповещения путем управления системой ключевых финансовых индикаторов, управление системой реализации стратегического, тактического и оперативного планирования и систему менеджмента качества.

Внедрение систем контроллинга на белорусских предприятиях будет способствовать созданию эффективной системы управления предприятием, финансовой стабильности и конкурентоспособности отечественной продукции.

Прежде всего, необходимо выявить готовность белорусских предприятий к внедрению контроллинга путем анализа и изучения существующих на предприятиях систем управления.

Большинство систем управления на белорусских предприятиях построены по линейному либо функциональному признаку. На некоторых предприятиях частично используется управленческий учет для расчета определенных показа-

телей (прибыль, рентабельность, себестоимость продукции). Практически отсутствует стратегическое планирование и взаимосвязь планов и бюджетов в масштабе предприятия. На многих предприятиях осуществляется лишь бизнес-планирование в рамках ежегодного составления бизнес-плана на будущий год. Для таких предприятий необходимо внедрение системы контроллинга с «нуля».

Анализ системы управления и учета малых и средних предприятий в Республике Беларусь показывает, что методы и стиль управления такими предприятиями формируются единолично — директором. Система контроллинга на таких предприятиях отсутствует. Как правило, в таких условиях обеспечить стабильное развитие предприятия практически невозможно. Для этой группы предприятий необходимо внедрять систему контроллинга с привлечением внешнего консультанта.

В лучшем положении находятся предприятия с иностранными инвестициями (совместные предприятия, иностранные предприятия), действующие на территории Республики Беларусь, на большинстве из которых внедрены системы контроллинга, но они не совершенны и требуют адаптации к условиям Беларуси.

Большинство предприятий Республики Беларусь требуют внедрения эффективной системы контроллинга как способа обеспечения стабильности развития предприятий, однако отсутствие квалифицированных специалистов в области управленческого учета и контроллинга, а также понимание необходимости замены старой системы управления на систему контроллинга не способствуют реализации этих потребностей.

Для обеспечения устойчивого развития предприятий в Республике Беларусь необходимо:

— создать систему эффективного стратегического планирования;

— разработать и внедрить методологию достижения стратегических целей с помощью системы контроллинга;

— обеспечить всестороннюю популяризацию и изучение системы контроллинга как системы управления для белорусских предприятий.

В отечественной экономической литературе до сих пор отсутствуют адаптированные к белорусским условиям разработки по внедрению системы контроллинга. При этом практически не встречаются работы, посвященные внедрению системы контроллинга на предприятии как единого организационно-экономического механизма. Предпочтение в исследованиях как белорусских, так и российских ученых отдавалось и продолжает отдаваться отдельным элементам контроллинга, таким, как управленческий учет, бюджетирование. Эти элементы являются самостоятельными инструментами контроллинга, однако наиболее эффективно их использование в комплексе, в составе единой системы управления, каковой является контроллинг.

Система контроллинга индивидуальна для каждого предприятия, т. к. зависит от характера деятельности предприятия, его места расположения, уровня развития и структуры социально-экономического потенциала, стиля руководства, профессионализма и квалификации кадров, производственной дисциплины, типа организационной структуры управления и др. Поэтому для каждого конкретного предприятия с учетом его особенностей необходимо разрабатывать собственную систему контроллинга.

Анализ трудов в области контроллинга таких зарубежных авторов, как Ю. Вебер, Д. Вильсон, А. Дейле, Д. Джексон, Х.-У. Кюппер и др., позволяют выделить наиболее общие элементы системы контроллинга, характерные для любой системы контроллинга [2, 3, 4]. В структуру системы контроллинга промышленного предпрития входят следующие взаимосвязанные составляющие: субъектная подсистема, объектная подсистема, методология контроллинга, системы обеспечения (рис. 1). В качестве объектной составляющей подсистемы контроллинга выступают: учет, экономический анализ, планирование, контроль. На основе данных составляющих ее элементов контролллинг реализует свои функции на предприятии.

Субъектная подсистема контроллинга представляет собой специалиста, группу людей,

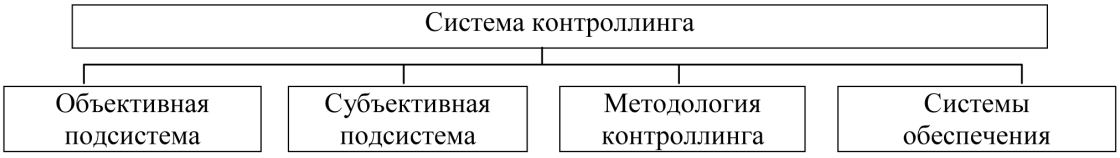


Рис. 1. Структура системы контроллинга предприятия

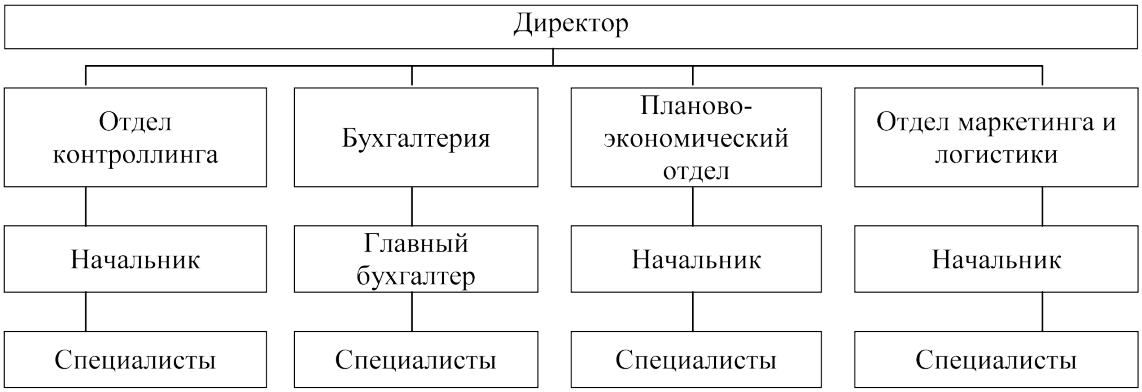


Рис. 2. Линейная организационная структура предприятия

осуществляющих целенаправленное функционирование объекта управления различными приемами и методами управленческого воздействия. К субъектам системы контроллинга предприятия можно отнести внутренние службы (служба контроллинга, бухгалтерия, планово-экономический отдел), а также внешние организации, которые находятся за пределами предприятия (аудиторские организации, внешние консультанты).

В зависимости от характера и вида деятельности предприятия, его размеров и организационной структуры служба контроллинга может быть построена по-разному. Для крупных предприятий необходимо создание специального отдела, службы контроллинга, на малых и средних предприятиях целесообразно выполнение функций контроллинга передать руководителям различных финансовых отделов либо возложить на руководителя.

Перед созданием службы контроллинга на предприятии необходимо определить место службы в организационной структуре предприятия.

Для внедрения службы контроллинга на предприятиях Республики Беларусь с учетом сложившейся системы управления можно выделить следующие типы организационной структуры: линейную, функциональную, создание штатного места, штабную.

Линейная структура означает, что служба контроллинга имеет такой же статус, как планово-экономический отдел, отдел маркетинга и логистики (рис. 2).

В этом варианте контроллер обладает правом руководящих приказов. Линейная структура направлена на большой объем информации, идущей от одного уровня управления к другому, а также снижение инициативы у работников низшего уровня.

Функциональная структура предполагает то, что по отдельным функциям управления формируются отдельные подразделения, работники которых имеют багаж навыки и знания в этой области управления (бухгалтерия, отдел маркетинга и др.) (рис. 3).

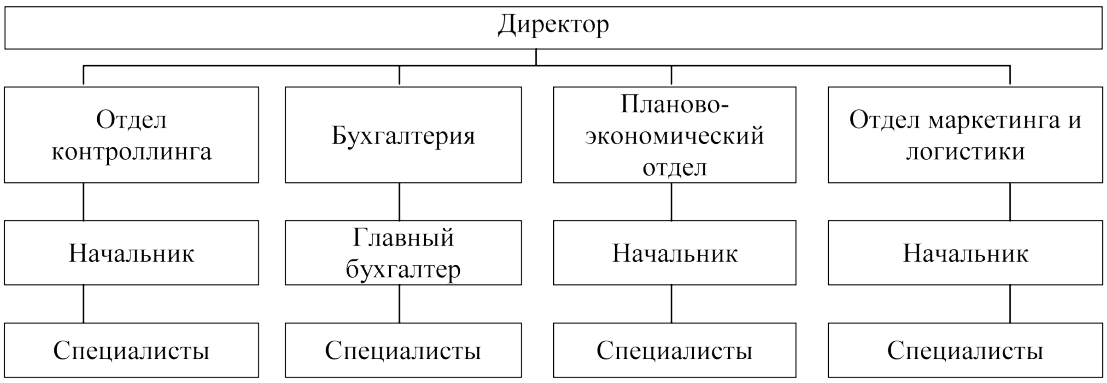


Рис. 3. Функциональная организационная структура предприятия

К достоинствам этой структуры можно отнести то, что она снижает повторение действий, развивает деловую специализацию, а также совершенствует координацию деятельности.

Если же контроллинг встраивается как штатная единица, то контроллер подчиняется непосредственному руководству предприятия. Данная точка зрения получила более широкое распространение, так как многие специалисты считают, что контроллинг должен находиться на более высоком уровне управления, чем основные подразделения (рис. 4).

В случае внедрения службы контроллинга путем штабной структуры предполагается, что должность контроллера вводится в отдельных подразделениях. При этом каждый контроллер подразделения прямо подчинен главному контроллеру, а служба контроллинга работает как штаб. При этом штабные инстанции по отношению к линейным не имеют права отдавать приказы и принимать решения (рис. 5).

На мой взгляд, для предприятий Республики Беларусь наиболее эффективными являются следующие три варианта организации службы контроллинга: объединение службы контроллинга с другим отделом; служба контроллинга прямо подчиняется руководителю предприятия и занимает особое место в иерархии управления; служба контроллинга становится самостоятельным отделом, подчиненным линейной структуре управления.

Основными преимуществами создания специального отдела контроллинга являются быстрота, системность и качество системы контроллинга. Недостатком является конфликт интересов с планово-экономической службой, бухгалтерией.

В последнее время получил распространение вариант так называемого «разрозненного» контроллинга, когда его функции и методы используются теми отделами, где они необходимы. В таких организациях существуют отделы экономического анализа, внутреннего контроля, управленческого учета, планирования и, по сути, решают задачи контроллинга, используя его методологию. В таком случае нивелируется конфликт интересов различных служб, и внедрение контроллинга происходит менее болезненно.

Методология контроллинга включает в себя механизм контроллинга, состоящий из методов, инструментов, методик, технологии и практики контроллинга, а также концепцию контроллинга, состоящую из целей, задач, принципов, функций, стратегии.

К традиционным методам и инструментам контроллинга относятся: SWOT-анализ, ABC-анализ, XYZ-анализ, бюджетирование и др.

К современным инструментам контроллинга относят: международные стандарты финансовой отчетности (IFRS), модели создания корпоративной стоимости (Shareholder Value), инструменты управления взаимоотношениями с потребителями (Customer relationship management), управление затратами на основе видов деятельности (Activity based costing), управление рисками и изменениями (Enterprise risk management / Change management), новые подходы к планированию (Activity based budgeting / Priority based budgeting / Zero based budgeting), систему сбалансированных показателей (Balanced Scorecard), процессно-ориентированное управление (Activity-based management).

Основная цель системы контроллинга — обеспечение долгосрочного, эффективного функционирования предприятия в динамичной, нестабильной внешней среде путем реализации

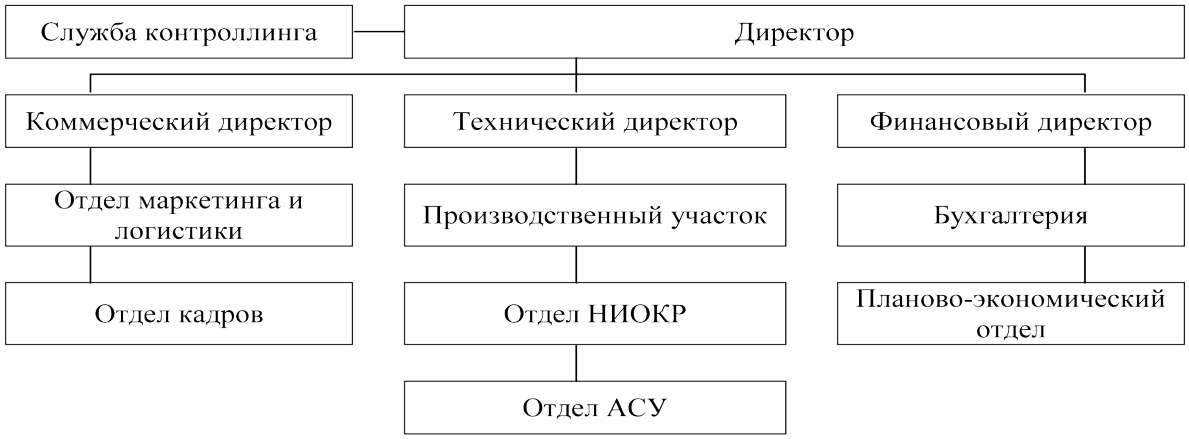


Рис. 4. Организационная структура предприятия, где служба контроллинга подчиняется руководителю

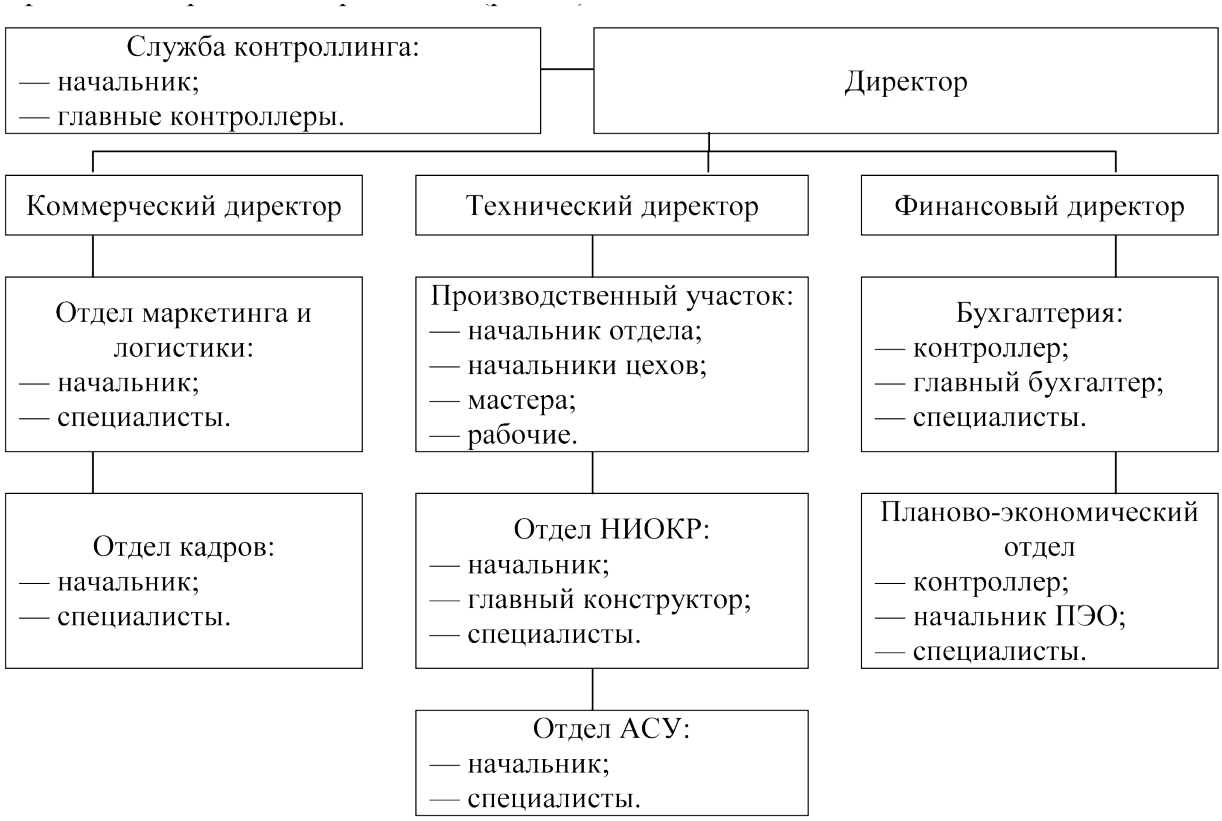


Рис. 5. Штабная структура отдела контроллинга

глобальных и локальных стратегий предприятия в долгосрочной перспективе, координации систем учета, планирования, анализа, контроля и информационного обеспечения. Конкретные цели контроллинга зависят от миссии, специализации, масштабов и целей деятельности самого предприятия.

К основным задачам контроллинга относятся: комплексное планирование; систематический сбор, группировка, анализ, правильная интерпретация и эффективный обмен информацией; качественный бухгалтерский учет; эффективный контроль; формирование оптимальных организационных структур контроллинга.

Ключевыми функциями контроллинга являются: интегрирующая; информационная; координирующая.

К общим принципам контроллинга относятся: принцип научности, законности, системности, целенаправленности, непрерывности, оптимальности, эффективности, единства управления, адаптивности. К специальным принципам относятся: принцип движения и торможения, стратегического сознания, своевременности, актуальности, точности, объективности, ответственности, разграничения функций и полномочий, соответствия стратегическим целям предприятия, документирования.

Системы обеспечения контроллинга включают в себя нормативно-правовое, финансовое, материально-техническое, кадровое, информационное, программное обеспечение и организационную культуру.

Следует отметить, что функционирование любой системы контроллинга осуществляется в рамках финансового, материально-технического, кадрового обеспечения. Правовое обеспечение функционирования контроллинга включает законы Президента Республики Беларусь, указы Президента Республики Беларусь, постановления Правительства Республики Беларусь, постановления Министерства экономики Республики Беларусь и других государственных органов.

Информационное обеспечение контроллинга состоит из разного рода и вида экономической, социальной, технической, коммерческой,

финансовой и прочей информации и включает единую систему бухгалтерского, управленческого, статистического учета.

Программное обеспечение контроллинга включает разнообразные информационно-поисковые, справочные системы (Консультантплюс, Эталон, Бизнес-инфо, Юсиас и др.), системы комплексной автоматизации предприятия (1С: Предприятие, SAP R/3, BANN, «Галактика», Oracle E-Business Suite, IFS Applications и др.).

Возможность вхождения организационной культуры в структуру системы контроллинга определяется ее свойствами (всеобщностью, неформальностью и устойчивостью) и функциями, наиболее полно характеризующими ее. Выполняя свои функции (охранную, интегрирующую, регулирующую, замещающую, приспособления предприятия к нуждам общества, образовательную, воспитательную и пр.), организационная культура дополняет формальные составляющие контроллинга, способствуя тем самым более эффективному достижению поставленных целей.

Таким образом, структура системы контроллинга предприятия довольно сложна, является формой адаптации системы к внутренней и внешней среде предприятия и должна отвечать потребностям, целям и задачам конкретного предприятия. Система должна быть сформирована так, чтобы оставаться целостной в течение длительного периода времени и быть достаточно гибкой, чтобы при необходимости можно было осуществить ее модификацию и переориентацию с учетом потребностей и возможностей предприятия.

Результативное внедрение и функционирование системы контроллинга позволит предприятию сократить время адаптации предприятия к изменениям внешней и внутренней среды, оптимизировать управленческий риск, предвидеть будущее, не подвергать себя опасности банкротства, сделать предприятие прибыльным и конкурентоспособным.

Выявляя решающие участки и узловые проблемы социально-экономического развития, путем своевременного изменения форм организации учета, анализа, планирования, контроля, методов управления, перенаправляя информационные потоки, эффективная система контроллинга предприятия позволит в сжатые сроки с наименьшими потерями и затратами решать задачи, намечаемые стратегией предприятия. В связи с этим возникает необходимость внедрения систем контроллинга на белорусских предприятиях с учетом сложившийся экономической модели и особенностей внешней среды.

Создание на белорусских предприятиях службы контроллинга позволит:

— наладить более оперативный обмен информацией, улучшить координацию отделов в процессе разработки планов, повысить эффективность реализации мероприятий;

— быстрее добиться введения единых стандартов и правил планирования, контроля, учета и отчетности по отделам, что облегчит процесс управления;

— скоординировать планы всех отделов и проверить их на правдоподобность, т. к. этим вопросом будет заниматься одна служба;

— восстановить реальное выполнение бизнес-процессов и провести соответствующий их анализ и контроль, проводить разносторонний анализ зависимости значений показателей от их аналитического окружения;

— видеть истинные причины, приводящие к снижению эффективности деятельности предприятия и принимать обоснованные решения, направленные на их устранение.

В Республике Беларусь с учетом сложившейся экономической модели, необходимо ориентировать систему контроллинга на управление качеством и инновационность развития предприятия, первоочередность внедрения инноваций и управления ими в рамках управленческой системы предприятия. Данный подход в соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [5], Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [6] согласуется с целевой ориентацией экономического развития Республики Беларусь на всеобщее управление качеством и инновационность.

Литература

1. Курочкин, Д. В. Анализ современных концепций контроллинга / Д. В. Курочкин // Новая экономика. – 2011. – № 2 (58). – С. 76–80.

2. Deyhle, A. Controller-Handbuch — Enzyklopadisches Lexikon fur die Controller-Praxis. – 4. Aufl. – 6 Bande. – Gauting b., Muhchen, 1996. – 267 S.

3. Kupper, H.-V. Controlling: Konzeption, Aufgaben und Instrumente. – 2. Aufl. – Stuttgart : Schlaffer-Poeschel, 1997. – 512 S.

4. Weber, J. Einfuhrung in das Controlling. – 7. Auff. – Stuttgart; Schaffer-Poeschel, 1998. – 410 S.

5. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : Указ Президента Респ. Беларусь, 11 апреля 2011 г., № 136 // Эталон — Online [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

6. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 мая 2011 г., № 669 (в ред. от 31 октября 2011 г., № 1460) // Эталон — Online [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Материал поступил в редакцию 10.02.2012

Принципы формирования системы контроллинга в здравоохранении

Полоник Ирина Степановна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и организации здравоохранения Белорусского государственного университета,
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены вопросы формирования в Республике Беларусь рынка медицинских услуг, проанализированы и обобщены возможности использования различных существующих и научно обоснованных концептуальных подходов контроллинга и их применение в здравоохранении.

The issues of establishing a medical services market in the Republic of Belarus are considered in this article. The possibilities of using different currently existing scientifically – based concepts of controlling are analyzed and summarized, as well as their application in the sphere of national health service.

В медицине не всегда возможно гарантировать конечный результат, а оценка качества и эффективность в ряде случаев носит несколько субъективный характер.

С конца 1960-х годов в здравоохранении начали проводить ряд экспериментов, направленных на совершенствование организации и повышение качества оказания медицинской помощи. В отечественном здравоохранении такие эксперименты были осуществлены уже в 60-х и 80-х годах XX века. Результаты анализов экспериментов по внедрению экономических методов управления в здравоохранении показали, что:

1) экономические методы управления в медицинских организациях, а также в целом в отрасли можно использовать в условиях бюджетного финансирования и при оказании платных услуг;

2) более интенсивно можно использовать имеющиеся фонды организаций здравоохранения и сохранять надлежащее качество медицинской помощи, что очень важно в условиях ограниченности ресурсов.

В Беларуси сохраняется государственная система здравоохранения с отчетливым развитием утилитарных принципов; в ходе реформ, проводимых в отечественном здравоохранении, создается новая организационно-экономическая модель развития здравоохранения.

В соответствии с Концепцией развития здравоохранения в республике формируется рынок медицинских услуг:

— разрабатываются и реализуются территориальные программы государственных гарантий медицинского обслуживания населения;

— полностью внедрены социальные стандарты по бюджетной обеспеченности расходов здравоохранения на одного жителя, однако следует признать, что размер данных нормативов во многом предопределен сложившимся объемом финансовых ресурсов государства, несущего основное бремя расходов на развитие здравоохранения. Так, удельный вес государственных расходов на здравоохранение в ВВП в 1995 г. Составлял 4,4 %, в 2008–2010 гг. — 3,6 %, при рекомендуемом по ВОЗ — 5 %;

— все более очевидным становится необходимость привлечения внебюджетных источников финансирования, развитие платных услуг и экспорта медицинских услуг;

— развитие тенденции к тому, что организации здравоохранения должны иметь экономическую самостоятельность в использовании заработанных финансов;

— продолжается работа по реализации мероприятий по эффективному использованию ресурсов здравоохранения и по совершенствованию механизма хозяйствования в организациях здравоохранения.

Однако следует признать, что без использования экономических форм управления отраслью, повышения значимости исследований в области организации управления в здравоохранении

сложно решать проблемы повышения эффективности работы.

Почти повсеместно в мире в настоящее время происходят процессы реформирования здравоохранения, вне зависимости от модели организации системы здравоохранения. Большая роль уделяется экономическим методам управления деятельностью организаций здравоохранения. Активно внедряются в практику научно обоснованные экономические методы управления, применяемые ранее и успешно себя зарекомендовавшие в других секторах экономики.

Как свидетельствует опыт развитых стран мира, перспективной системой, позволяющей значительно повысить степень эффективности управления и финансовую устойчивость организации, является контроллинг — система поддержки и управления, экономической организации предприятий (организаций) и ориентированная на рационализацию выполнения оперативных и стратегических целей и достижение заданных результатов, объединяющая информационное обеспечение, планирование и анализ [6, с. 10].

В настоящей статье предпринята попытка проанализировать и обобщить возможности использования различных существующих и научно обоснованных концептуальных подходов контроллинга и их применение в отечественном здравоохранения.

Если об общем характере контроллинга как функционально решающей функции поддержки управления существует единодушие, то концепции контроллинга в литературе значительно варьируются. Была поставлена задача — выбрать из спектра существующих концепций те, которые лучше всего соответствуют здравоохранению.

Решающим критерием по систематизации концепций контроллинга явлась целевая ориентация, так как контроллинг рассматривается в качестве «инструментальной функции менеджмента» [7, с. 1] и представляет собой средство для достижения определенных целей конкретной организации. В основном между двумя целевыми категориями делаются различия и используются пары понятий — такие, как косвенные и прямые [8, с. 143]; опосредованные и неопосредованные [9, с. 12] цели.

При определении задач контроллинга можно выделить три направления [9, с. 12]:

Рис. 1. Горизонты целей и задач концепции контроллинга

*) Формальные цели можно разделить на цели рентабельности, цели ликвидности, цели безопасности. Петер Айхгорн обозначает эти категории целей как «магический треугольник политики предприятия» [11, с. 861].

— ориентированного на информацию; сторонники которого считают преобладающую задачу в поддержке руководства информационным обеспечением;

— ориентированного на подход контроля; ставят более широко задачу контроллинга как координацию информационного обеспечения, с одной стороны, и планирование и контроль, с другой. При этом задача координации состоит в образовании друг с другом согласованных систем информационного обеспечения, планирования и контроля (системообразующая координация) и в их текущем информационном согласовании (системосогласующаяся координация) [10, с.7];

— ориентированного на систему управления; еще более расширяют задачи координации за пределы информационной системы, системы планирования и системы контроля на все подсистемы руководства организации, причем ясно называется система управления и организации персоналом и частично система данных.

Так относительно целей организации и задач контроллинга, можно систематизировать различные концепции в матрице с шестью полями (рис. 1). При наименовании матричных полей с целью семантического разделения, с точки зрения контроллинга, о целях организаций говорится, о детерминировании, о задачах контроллинга — об ориентации.

Большой интерес представляют следующие концепции: детерминированная формальной целью, ориентированная на планирование и контроль; детерминированная универсальной целью, ориентированная на систему руководства и детерминированная универсальной целью, ориентированная на информацию. Значение этих трех концепций оправдывают более детальное их изучение.

Приверженцы детерминированной формальной целью и ориентированной на планирование и контроль концепции (рис. 2) рассматривают контроллинг в качестве функции поддержки руководства, и ограничивает координацию двумя подсистемами руководства — системой информационного обеспечения, а также перерабатывающей информацию системой планирования и контроля.

Защитники детерминированной универсальной целью, ориентированной на систему руководства концепции (рис. 3), интерпретируют контроллинг как функцию метауправления, которая содержит координацию всей системы руководства. С одной стороны, это означает выходящее за рамки системы планирования, контроля информации расширение компетенции контроллинга и направленное на систему организации управления персоналом и систему данных.

Третья группа отдает предпочтение детерминированной универсальной целью, ориентированной на информацию концепции (рис. 4). Она характерна тем, что включает все потенциальные

Автор	**Дефиниция**
Дитгер Хан	«Общая задача контроллинга состоит в информационном обеспечении или соответственно в обеспечении ориентированного на результат планирования, управления, а также контроля всей жизни организации, в частой связи с функцией интеграции или, соответственно, с функцией формирования системы, в принципиальной связи с функцией координации» [6, с. 182].
Петер Хорват	«Контроллинг является, с функциональной точки зрения, такой подсистемой руководства, которая координирует планирование и контроль, а также информационное обеспечение в отношении системообразования и системосогласования с ориентацией на цель результата и, таким образом, поддерживает адаптацию и координацию совокупной системы» [10, с. 144].
Томас Райхманн	«Контроллинг — это, касающаяся цели, поддержка задач руководства, которая служит системо-поддерживаемому получению информации для подготовки плана координации и контроля; это опирающаяся на учет и отчетность, и подсистему для улучшения качества решения на всех этапах руководства организации» [12, с. 27].

Рис. 2. Детерминированная формальной целью, ориентированная на планирование и ориентированная на контроль концепция

Автор	Дефиниция
Ханс-Ульрих Кюппер	«Функция контроллинга заключается, по сути, в координации общей системы руководства управления с целью обеспечения целенаправленного управления … Координация во всей системе руководства включает функции ориентированной на информацию, а также на планирование и контроль концепции» [13, с. 12].
Юрген Вебер	«Контроллинг обозначает определенную функцию в пределах системы руководства таких предприятий (организаций), система исполнения которых координируется преобладающим образом планами. Воспринятая контроллингом функция — это метаруководство. Она охватывает вместе с тем оформление структуры и последовательности всех подсистем руководства, между ними существующее согласование, а также внутреннюю для системы руководства координацию» [14, с. 39].

Рис. 3. Детерминированная универсальной целью, ориентированная на систему руководства концепция

цели. Этот обширный спектр целей контрастирует с узкой дефиницией задач контроллинга, которые ограничиваются видами информационной деятельности. Разумеется, определенная градация концепций проявляется в рамках информационной ориентации.

Еще ведется дискуссия о различных концептуальных подходах. Однако анализируя вышеприведенные научно обоснованные концепции контроллинга, можно сделать выводы, что создание информационной согласованности рассматривается как задача контроллинга для применения его и в области организации управления и в здравоохранении (рис. 5). Проблема подготовки информации для руководителей сегодня все более тесно согласуется с концепцией информационного управления, которая представляет собой новый тип управления организационной системой на основе комплексного использования всех видов информации. Возможным решением этой проблемы является создание специализированных служб для аналитико-информационного обеспечения руководителей отрасли и широкое использование автоматизированных баз данных, в совокупности образующих «комплексную информационную базу» здравоохранения.

Для организаций здравоохранения контроллинг можно рассматривать как «инструмент для

Автор	Дефиниция
Дитрих Будеус	«Контроллинг касается, организованного с разделением труда, процесса управления организацией и заключается в независимом от указаний предоставлении охватывающей функции информации по планированию, координации и контролю» [15, с. 156].
Петер Айхгорн	«Контроллинг … предназначен для поддержки руководства путем получения, оценки и предоставления, касающихся цели и будущего, сведений (информации)» [16, с. 120].
Райнберт Шауэр	«Контроллинг нужно рассматривать … как ту производственную функцию, которая должна обеспечивать взвешенное предоставление и использование сведений в рамках производственной системы руководства. Контроллинг обозначает, таким образом, координацию информационного обеспечения, с одной стороны, и использование информации, с другой, при управлении предприятием (организацией)» [17, с. 7].

Рис. 4. Детерминированная универсальной целью, ориентированная на информацию концепция

Рис. 5. Создание информационной согласованности как задача контроллинга

использования внутренних резервов эффективности» [18, с. 1], однако требует определенных модификаций с ориентацией на услуги, в частности на медицинские услуги, где учитываются преобладание таких факторов, как контроллинг персонала, интегративность предоставления услуг (интегративность медицинского и экономического контроллинга) и невещественность результата услуг (необходимость индикаторов качества медицинской услуги).

Остановимся на некоторых характеристиках и особенностях медицинских услуг при их производстве.

Трудовые ресурсы выступают при производстве медицинских услуг в качестве центрального фактора производства, который может быть заменен в других отраслях, а в здравоохранении только условно, так как услуга производится непосредственно на человеке и имеет сильный социальный и эмоциональный компонент.

Высокое значение этого фактора влечет за собой последствия для менеджмента издержек и качества. На стороне издержек она проявляет себя в высоких долях расходов на использование рабочей силы, которые в стационарах, например, превышают 70 % [5, с. 10]. Соответственно этому планирование востребованности в персонале и его расстановки приобретает ключевую роль в управлении рентабельностью. Это настоятельно предлагается — согласно эвристике: при 20 % издержек достигать 80 % точности [18, с. 11]. С другой стороны, такие специальные и социальные способности сотрудников, как компетентность, доверительность, чуткость, гибкость, способность к импровизации и самообладание оказывают сильное влияние на качество услуг. В здравоохранении большое значение принадлежит аспектам персонала и может выражаться в форме контроллинга персонала, с оперативной точки зрения он подразделяется на сферы деятельности:

— контроллинг расходов на использование трудовых ресурсов;

— информационное обеспечение по кадрам, персоналу (концепция информационной системы по кадрам, персонального учета, сбор показателей по кадрам);

— контроллинг программ по кадрам.

В своем стратегическом выражении он занимается генерированием информации раннего распознавания (тенденции в существенном для персонала медицинской организации окружении, результаты исследования персонала данной медицинской организации и рынка труда), а также информационной взаимосвязью стратегического руководства и стратегического менеджмента персонала [5, с. 12].

При получении медицинских услуг к внутренним факторам производства добавляется внешний, или человеческий фактор, т. е. пассивное или активное соучастие получателя услуги в рамках ее производства. Пассивное соучастие ограничивается простым присутствием, активное требует соответствующих действий. Так каждый пациент должен предоставлять необходимые сведения при диагностике, исполнять медицинские указания во время лечения, проведения тех или иных медицинских манипуляций, выполнять рекомендации по профилактике в реабилитационном и адаптационном периодах.

Следовательно, успех производства услуг зависит от уровня плановой и фактической активности потребителя. Под уровнем плановой активности понимают теоретически необходимую активность потребителя в сравнении с совокупной активностью. Если степень фактической активности потребителя ниже плановой, результат работы ухудшается. Во многих случаях при отсутствии определенной минимальной активности потребителя успех отсутствует полностью.

Тот факт, что степень фактической активности получателя услуг так же, как и вид, и тяжесть его заболевания не поддаются объективному измерению, затрудняет анализ эффективности производства. Это создает необходимость дополнения экономического контроллинга медицинским контроллингом, который, управляет процессами и структурами лечения относительно медицинского качества, результата с учетом аспектов издержек [5, с. 28]. Главные системообразующие задачи медицинского контроллинга являются концепция и обеспечение медицинской документации услуг и информационная поддержка при создании менеджмента качества. Соединяя системы, он активизируется через интеграцию медицинских аспектов во внутреннее составление бюджета и внутреннюю оптимизацию процесса.

Обязательная интеграция внешнего фактора при предоставлении услуг определяется, как принцип синхронности производства и сбыта [19, с. 23]. На основании этой синхронности планирование мощностей (ресурсов) не может ориентироваться в организациях здравоохранения в противоположность промышленному производству на среднее значение и выравнивать колебания спроса путем расширения или закрытия складов готовой продукции [19, с. 24]. Здесь должны учитываться пики спроса. Чем больше и непредсказуемее колебания спроса и неудовлетворение потребностей, тем сильнее создание мощностей с ориентацией на максимальные потребности, что ведет к издержкам удерживания или готовности к работе. Иными словами, удерживание мощностей (ресурсов) обеспечивает независимую полезность, так как она создает потенциальным пациентам возможность получения актуального лечения. Относительно высокими являются издержки готовности в больницах скорой помощи. В здравоохранения высокий коэффициент загрузки можно считать индикатором производственно-экономического успеха медицинской организации.

Связь между загрузкой производственных мощностей и результатом деятельности предприятия отражает рис. 6, на котором K^I представляет кривую общих издержек идеального промышленного предприятия, K^D — кривая для идеального предприятия услуг. Более высокая доля постоянных издержек производителя услуг выражается в более высоком исходном уровне на абсциссе, незначительные переменные издержки — в более слабом подъеме прямой линии издержек. Для сравнения допустим, что оба предприятия располагаются вдоль одинаковых прямых линий дохода E и на пределе их мощностей $X_{\max}$ обнаруживают идентичный уровень издержек $K_{\max}$. При полном использовании производственных мощностей прибыль является результатом их хозяйственной деятельности. Если количество выхода готовой продукции опускается на X_2, предприятие услуг оказывается на краю убыточности; промышленное предприятие получает дополнительную прибыль соответственно расстоянию $K_2^D K_2^I$. При X_1 промышленное предприятие работает с покрытием издержек, производитель услуг получает потери в размере $K_1^D K_1^I$. Данный пример для предприятия услуг характерен и для медицинских организаций. Разумеется, ход прямых линий дохода представляется на практике комплексно, так как он дополняется бюджетным финансированием.

Невещественность результата выполненной работы одновременно рассматривается как конечный и центральный признак большинства медицинских услуг. С точки зрения контроллинга это затрудняет измерение результата деятельности в количественном и в качественном отношении. Результат деятельности медицинской организации — наряду с предоставлением ресурсов для услуг — заключается в улучшении здоровья пациентов. Однако это понятие с трудом поддается точному измерению. Возможны объективные экспертные заключения об улучшении статуса, но сопоставить многие определяющие факторы здоровья (общее хорошее самочувствие и проч.) очень сложно. Кроме того, не изменение состояния здоровья является существенным до и после лечения, а, скорее, такое состояние здоровья, которое возникло бы без лечения и служило бы базисной точкой. Эта проблема особенно проявляется при неизлечимых болезнях или обусловленных возрастом дегенеративных явлениях, при которых терапевтическая цель заключается лишь в возможном предотвращении ухудшения здоровья.

Количественное измерение выпуска готовой продукции, осуществляемое в промышленном производстве посредством подсчета или взве-

шивания либо косвенно — через расходование сырья, в области медицинских услуг весьма проблематично. Решение этой проблемы связано на практике с привлечением оперативных вспомогательных величин, среди которых:

— количество использованных факторов (рабочее время врачей (количество рабочих дней), среднего и младшего медицинского персонала, часы эксплуатации медицинской техники, медицинские и прочие расходы и т. д.);

— количество произведенных отдельных услуг (исследование, операция, лечение, профилактический осмотр, инъекции, занятия лечебной физкультурой и т. д.);

— количество (по возможности дифференцированно) посещений для оказания амбулаторно-поликлинической медицинской помощи или количество дней для стационарной помощи;

— количество случаев лечения, по возможности дифференцированно, по различным критериям.

С целью оценить эффективность деятельности организаций здравоохранения и качества оказания медицинской помощи в Беларуси используется система, названная Моделью конечных результатов (МКР) деятельности организаций здравоохранения. Большинство показателей, включенных в МКР, соответствует предлагаемым ВОЗ статистическим показателям для оценки выполнения задач, изложенных в рамках глобальной политики «Здоровье для всех в двадцать первом столетии», при ежегодном пересмотре некоторые показатели заменяются новыми, более информативными и актуальными в современных условиях.

Качественные измерения медицинской услуги осуществляются на объективной и субъективной основе. Для определения качества услуг отсутствуют объективные критерии в духе ревизуемых технических стандартов, таких, какие находят применение в промышленном производстве. Методы субъективного измерения качества — это, в частности, опросы относительно удовлетворенности качеством услуги. При обеспечении качества медицинской услуги в организациях здравоохранения необходимо применение набора (микса) методов из объективных и субъективных касающихся затрат, процесса и выхода конечного результата — индикаторов качества.

Решение проблемы повышения качества медицинского обслуживания требует создания системы управления им. Ее формирование должно сопровождаться разработкой и внедрением научно обоснованных стандартов, содержащих основные требования к кадровым, финансовым, материальным ресурсам, а также стандартов лечебно-диагностических, профилактических и других процессов оказания медицинской помощи и повышение ее эффективности, включая рациональное использование имеющихся ресурсов. Это связано с необходимостью сбора, оперативной обработки всей информации и дальнейшее ее использование при анализе, прогнозировании и принятии решений по оптимизации оказания медицинской помощи населению.

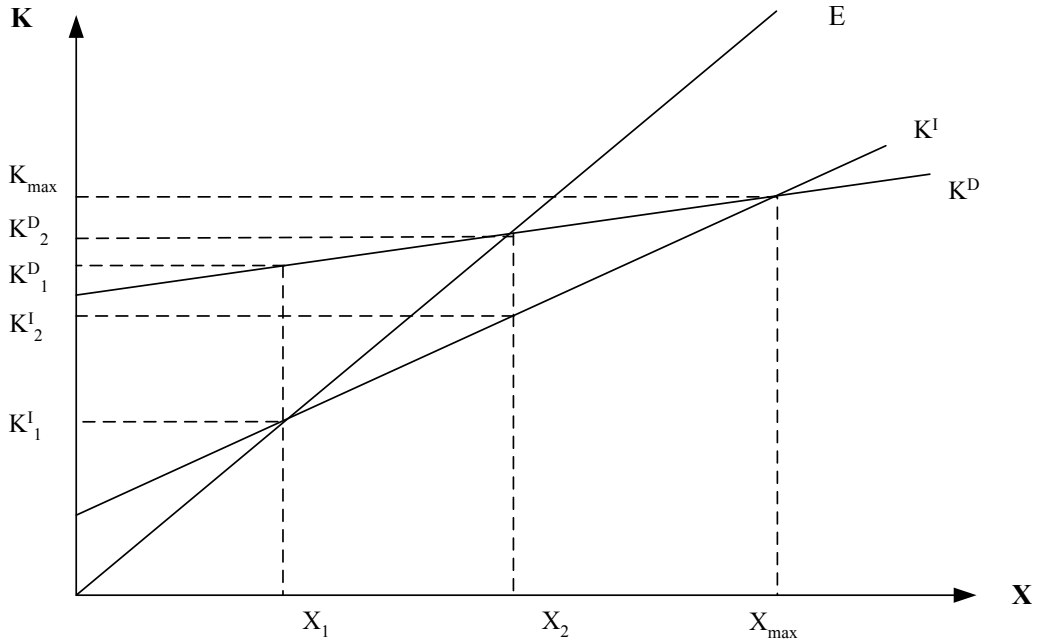


Рис. 6. Диаграмма безубыточности для промышленных предприятий и предприятий (организаций), предоставляющих услуги

Литература

1. Жарко, В. И. Об итогах работы органов и учреждений здравоохранения в 2010 году и основных направлениях деятельности на 2011 год / В. И. Жарко // Вопросы организации и информатизации. – 2011. – № 1. – С. 2–18.

2. Жарко, В. И. Об итогах работы органов и учреждений здравоохранения в 2008 году и основных направлениях деятельности на 2009 год / В. И. Жарко // Вопросы организации и информатизации. – 2009. – № 1. – С. 3–17.

3. Жарко, В. И. Об итогах работы органов и учреждений здравоохранения в 2006 году и основных направлениях деятельности на 2007 год / В. И. Жарко // Вопросы организации и информатизации. – 2007. – № 1. – С. 4–6.

4. Экономика здравоохранения : учеб. пособие / под общ. ред. А. В. Решетникова. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ГЭОТАР–Мед., 2004. – 210 с.

5. Adam, Dietrich. Krankenhausmanagment im Wandel / D. Adam // Krankenhaus-Controlling, hrsg. von Soachim Hentze, Burkhard Huch und Erich Kehres. – Stuttgard, Berlin, Koeln, 2003. – S. 27–37.

6. Hahn, Dietger. Puk — Controllingkonzepte: Planung und Kontrolle, Planungs — und Kontrollsysteme, Planungs — und Kontrollrechnung, 5 Aufl. / D. Hahn. – Wiesbaden, 2006. – 182 S.

7. Welge, Martin K. Unternehmensführung / M. K. Welge // Bd. 3: Controlling. – Stuttgart, 2008. – 102 S.

8. Schweitzer, Marcell. Beitrag zu einer umfassenden Controlling-Konzeption / M. Schweitzer, B. Friedl // Controlling / Hrsg. von Klaus Spremann und Eberhard Zur. – Wiesbaden, 2002. –S. 141–167.

9. Niedermayr, Rita. Entwieklungsstand des Controlling: System, kontex und Effizienz / R. Niedermayr. – Wiesbaden, 2004. – 262 SW.

10. Horvath, Peter. Controlling, 7. Aufl. / P. Horvath. – München, 2007. – 280 S.

11. Eichhorn, Peter. Rechnungszide und Rechnungssysteme in Unternehmen und Verwaltungen / P. Eichhorn // ZFB. – 2003. – Jg., 63, № 9. – S. 859–872.

12. Reichmann, Thomas. Controlling mit Konnzahlen und Managementberichten, 5. Aufl. / T. Reichmann. – München, 2007. – 181 S.

13. Küpper, Hans-Ulrich. Controlling: Konzeption, Aufgaben und Instrumente, 2. Aufl. / H.-U. Küpper. – Stuttgart, 2007. – 160 S.

14. Weber, Jürgen. Einführung in das Controlling, 8. Aufl. / J. Weber. – Stuttgard, 2005. – 140 S.

15. Budäus, Dietrich. Controlling als Ansatz zur Operationalisierang der Instrumentalfunktion öffentlicher Unternehmen / D. Budäus // ZögU. – Bd. 7. – 2004. – S. 143–161.

16. Eichhorn, Peter. Controlling in öffentlichen Institutionen / P. Eichhorn // Vahlens Groβes Controllinglexikon / Hrsg. von Peter Horvath und Thomas Reichmann. – München, 2003. – S. 120–122.

17. Schauer, Reinbert. Controlling bei nicht auf Gewinn ausgerichtenen Organisationen / R. Schauer // Verbands. – Management. – 8 Jg. – 2003. – № 3. – S. 7–12.

18. Lachnit, Laurenz. Controlling als Instrument der Unternehmensführung / L. Lachnit // Controllingsysteme für eine PC-gestütztes Erfolgs — und Finanzmanagment / Hrsg. von Laurenz Lachnit. – München, 2002. – S. 1–18.

19. Berekoven, Ludwig. Der Dienstleistungsbetrieb: Wesen – Struktur – Bedeutung / L. Berekoven. – Wiesbaden, 2004. – 426 с.

Материал поступил в редакцию 13.02.2012

Производственный потенциал в механизме управления затратами на производство

Винник Ольга Григорьевна,
ст. преподаватель кафедры «Экономика и управление в отраслях» Гомельского государственного технического университета им. П. О. Сухого (г. Гомель, Беларусь)

Шваякова Ольга Валерьевна,
ст. преподаватель кафедры «Экономика и управление в отраслях» Гомельского государственного технического университета им. П. О. Сухого (г. Гомель, Беларусь)

В статье оценивается степень использования производственного потенциала сельскохозяйственных организаций Гомельской области с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Определена роль производственного потенциала в механизме управления затратами на производство сельскохозяйственной продукции.

In article the estimation of degree of use proizvodst-vennogo potential of the agricultural organizations Gomel about-lasti with the help korreljatsionno-regressionnyj the analysis is presented. The role of industrial potential in the mechanism of management is defined by expenses for manufacture of agricultural production.

В последнее время большинством экономистов признается факт отсутствия на предприятиях нашей страны эффективной системы управления затратами на производство продукции, четко выработанного механизма и обоснованности управленческих решений в данной области. Стоит заметить, что если на промышленных и перерабатывающих предприятиях предпринимаются попытки оптимизации существующей, доставшейся в наследство от плановой экономики, системы управления затратами, то сельскохозяйственные предприятия продолжают эксплуатацию устаревшей.

Сельскохозяйственное производство имеет приоритетное значение в экономике Республики Беларусь и характеризуется относительно низкими, по сравнению с другими отраслями, показателями эффективности деятельности организаций данного сектора.

Для анализа эффективности производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций Гомельской области рассмотрим динамику основных показателей, представленных в таблице 1.

Представленные в таблице 1 показатели свидетельствуют о стабильности производства продукции растениеводства: объемы производства зерновых культур в физической массе в 2010 г. по сравнению с 2006 г. возросли в 1,42 раза, однако в 2009, 2010 гг. наблюдалось существенное замедление темпов роста, нестабильным является наращивание объемов производства картофеля — 1,33 раза и овощей открытого грунта — 1,05 раза. Тенденция развития животноводства отражает постепенное наращивание объемов полученной продукции. За анализируемый период производство молока увеличилось на 19 %, или в 1,19 раза, скота и птицы — на 10%, или в 1,1 раза.

Анализ относительных показателей свидетельствует об увеличении урожайности зерновых и объемов валовой продукции в расчете на 100 га пашни, и объемов производства продукции животноводства в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, что привело к росту значений показателя выхода кормовых единиц на 100 га сельскохозяйственных угодий с 117,6 ц в 2006 г. до 136,1 ц в 2010 г.

Все организации закончили 2010 г. с учетом господдержки с прибылью. Сумма полученной прибыли по конечному финансовому результату составила 143 195 млн руб. Однако анализ результатов деятельности сельскохозяйственных ор-

Таблица 1 — Основные финансово-экономические результаты деятельности сельскохозяйственных организаций Гомельской области за 2006–2010 гг.

Показатели	Годы				
	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6
Произведено сельскохозяйственной продукции, тыс. т:					
зерна (в первоначально оприходованной массе)	567 068	618 035	764 294	796 423	809 166
картофеля	113 329	125 538	161 815	151 388	151 085
овощей открытого грунта	59 633	53 969	84 629	63 410	63 150
выращено скота и птицы (в живой массе)	57 793	58 751	56 401	62 888	63 594
молока	465 177	480 604	498 827	555 268	553 436
яйца кур, тыс. шт.	5192	5253	5364	5141	5140
Произведено в расчете на 100 га пашни, ц:					
зерна (в первоначально оприходованной массе)	1088,30	1190,93	1543,02	1603,13	1754
картофеля	211,91	241,88	316,84	304,73	303
овощей открытого грунта	114,45	103,98	173,24	127,64	128,14
Произведено в расчете на 100 га с.-х. угодий, ц:					
скота и птицы (в живой массе)	60,56	62,83	62,74	71,66	76,96
молока	494,01	513,98	564,92	632,73	660,51
Выход кормовых единиц на 100 га с.-х. угодий, ц	117,6	98,7	122,1	125,4	136,1
Урожайность зерновых, ц/га	22,5	23,0	30,7	32,8	35,8
Урожайность картофеля, ц/га	133,3	155,0	284,5	174,7	172,4
Среднесуточный привес КРС, г	478,5	484,3	508,1	527,9	538,2
Среднегодовой удой, кг	3375,8	3391,3	3650,8	4017,5	4318,4
Среднесуточный привес свиней, г	258,5	239,2	250,4	260,0	278,7
Произведено валовой продукции на одного среднегодового работника, тыс. руб.	16 271,4	20 465,0	28 481,3	41 718,2	45 835,8
Валовая продукция сельского хозяйства в ценах предыдущего года, млн руб.	591 229	705 570	887 500	1 283 129	1 297 243
в том числе продукция растениеводства	303 120	385 785	521 926	698 800	709 352
животноводства	288 109	319 785	365 574	584 329	591 516
Валовая продукция (по себестоимости), млн руб.	912 999	1 046 806	1 327 298	1 561 181	1 708 713
Прибыль от реализации продукции	194 247	218 412	305 545	311 191	340 474
Валовой доход	282 044	309 997	435 025	479 930	525 955
в том числе доход растениеводства	162 434	191 937	266 547	288 387	300 759
животноводства	88 786	103 828	151 817	177 055	192 972
Сальдированный финансовый результат, млн рублей	84 862	91 351	165 998	143 915	143 195
Число сельскохозяйственных организаций, единиц	263	250	190	163	160
Результаты деятельности сельскохозяйственных организаций с учетом господдержки					
Число прибыльных организаций, единиц	257	246	189	163	160
Удельный вес прибыльных организаций, %	97,7	98,4	99,5	100,0	100
Сумма прибыли, млн рублей	86 021	91 751	167 241	143 915	143 195
Прибыль в расчете на 1 прибыльную организацию, млн руб.	334,712	372,972	884,873	882,914	894,971
Число убыточных организаций, единиц	6	4	1	—	—
Удельный вес убыточных организаций от общего числа, %	2,3	1,6	0,5	—	—

Продолжение таблицы 1

Показатели	Годы				
	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6
Сумма убытка, млн рублей	1159	400	1243	—	—
Убыток в расчете на 1 убыточную организацию, млн руб.	193,167	100	1243	—	—
Средний уровень рентабельности (+), убыточности (–) по всей деятельности с учетом господдержки, %	19,4	17	23,4	18,6	19,9
Результаты деятельности сельскохозяйственных организаций без учета господдержки					
Число прибыльных организаций, единиц	—	14	90	48	46
Удельный вес прибыльных организаций, %		5,6	47,4	29,4	28,8
Сумма прибыли, млн рублей	—	9 699	29 364	13 514	12 919
Прибыль в расчете на 1 прибыльную организацию, млн руб.	—	692,786	326,267	281,542	280,856
Число убыточных организаций, единиц	—	236	100	115	114
Удельный вес убыточных организаций от общего числа, %	—	94,4	52,6	70,6	71,3
Сумма убытка, млн рублей	—	104 313	33 839	71 934	81 062
Убыток в расчете на 1 убыточную организацию, млн руб.		442,004	338,390	625,513	711,074
Средний уровень рентабельности (+), убыточности (–) по всей деятельности без учета господдержки, %	—	–17,4	–1,2	–6,5	–6,9

ганизаций без учета господдержки отражает негативную ситуацию, типичную для сельского хозяйства,— удельный вес убыточных организаций в 2010 г. составляет 71,3 %, сумма полученной прибыли по конечному финансовому результату — 12 919 млн руб., сумма убытка — 81 062 млн руб. Положительным моментом является снижение удельного веса убыточных организаций с 94,4 % в 2007 г. до 71,3 % в 2010 г. (до 2007 г. подобная информация в статотчетности не представлена). Результаты расчетов в двух последних блоках таблицы отражают существенные отличия в средних уровнях рентабельности деятельности сельскохозяйственных организаций: в первом блоке ее уровень в среднем за анализируемый период составляет 19,58 %, во втором блоке — 8,37 %.

Низкая рентабельность, зачастую убыточность сельскохозяйственного производства, высокая степень изношенности основных средств, нехватка оборотных средств, вызывающая среди прочих проблем невозможность приобретения высокопродуктивных сортов растений и животных, загрязненность большей части территории Гомельской области радионуклидами и отходами крупных промышленных организаций — эти и другие факторы подчеркивают необходимость грамотного регулирования сельскохозяйственного производства с целью повышения его эффективности, что невозможно осуществить без точной оценки производственного потенциала районов Гомельской области, анализа уровня его использования и четкого механизма управления затратами на производство продукции для выявления проблемных мест и их корректировки.

В настоящее время сформировалось несколько основных подходов к оценке величины производственного потенциала, одним из которых является применение корреляционно-регрессионного анализа, позволяющего выявить и отразить связь между признаками-факторами, в роли которых могут выступать различные виды производственных ресурсов, и результатами производства, в качестве которых обычно рассматривается объем валовой продукции. Преимуществом корреляционно-регрессионного анализа является учет взаимосвязи факторов производства, то есть структуры производственного потенциала, являющейся одной из наиболее существенных его характеристик. По нашему мнению, использование корреляционно-регрессионных моделей, является одной из наиболее приемлемых методик определения величины конечных результатов деятельности хозяйств или районов со схожей специализацией.

Полученный с помощью этих моделей расчетный уровень результативного показателя рассматривается в качестве обобщающей оценки ресурсных способностей хозяйств и применяется

для сопоставления с достигнутым объемом производства.

Кроме того, корреляционно-регрессионный анализ дает возможность более точного определения итоговых показателей и оценки степени использования производственного потенциала с помощью учета степени влияния факторов производства.

Нами была поставлена задача исследования зависимости объема валовой продукции сельского хозяйства от некоторых факторов. На первом этапе исследования были определены факторы. В качестве результирующего признака (y) был выбран объем валовой продукции сельского хозяйства на 100 га сельскохозяйственных угодий. В качестве признаков-факторов в ходе анализа из различных сочетаний был отобран вариант, обеспечивающий наибольшую достоверность уравнения регрессии, характеризующуюся значением коэффициента корреляции, то есть $R^2 \to \max$ [6].

На втором этапе нами были собраны и сгруппированы данные статистической отчетности Комитета по сельскому хозяйству и продовольствию Гомельского облисполкома по двадцати одному району Гомельской области за период с 2006 по 2010 гг.

На следующем этапе исследования были проанализированы различные комбинации ресурсов на предмет возможности их использования для построения уравнения регрессии и был проведен анализ их сочетаний для выявления оптимального, после чего было построено уравнение многофакторной регрессии, позволяющее оценить производственные возможности районов с учетом выбранных факторов, вида

$$y = a_0 + \sum_{i=1}^{n} a_i \cdot x_i \qquad (1)$$

где i — индекс фактора (i = 1/n, где n — количество факторов);

a_0 — свободный член уравнения регрессии;

a_i — коэффициенты уравнения регрессии;

x_i — факторные признаки.

Наиболее достоверное уравнение регрессии было получено при отборе следующих признаков-факторов:

x_1 — балл сельскохозяйственных угодий;

x_2 — среднегодовая стоимость основных производственных средств сельскохозяйственного назначения на 100 га сельскохозяйственных угодий;

x_3 — наличие материальных оборотных средств на 100 га сельскохозяйственных угодий;

x_4 — среднегодовая численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, на 100 га сельскохозяйственных угодий;

x_5 — годовой фонд заработной платы одного работника, занятого в сельскохозяйственном производстве [5].

Полученная модель зависимости эффективности использования производственного потенциала от признаков-факторов для районов Гомельской области имеет вид:

$$y = 0{,}9355x_1 + 0{,}0835x_2 + 0{,}0698x_3 + 17{,}0713x_4 + \\ +0{,}0141x_5 - 106{,}459 \qquad (2)$$

$$(R = 95;\ R2 = 0{,}91;\ N = 21).$$

Построенное уравнение регрессии дало возможность определить теоретические нормативные объемы валовой продукции сельского хозяйства и оценить степень использования производственного потенциала по каждому из двадцати одного района и в целом по Гомельской области, а также рассчитать дополнительный возможный объем валовой продукции сельского хозяйства. В данном случае эффективность использования производственного потенциала районов Гомельской области определялась через отношение фактического объема валовой продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий к расчетному по каждому району и по области в целом (таблица 2).

Помимо оценки степени использования производственного потенциала, корреляционно-регрессионный анализ дает возможность корректировки итоговых показателей, в качестве которых могут выступать площади сельскохозяйственных угодий или объем валовой продукции сельского хозяйства, путем учета степени влияния фактов производства.

Учет степени влияния факторов производства для корректировки конечных результатов производился с использованием следующей методики [7]:

1 этап. Выделение перечня элементов потенциала и исчисление их значения на 1 га сельскохозяйственных угодий по каждому объекту за истекшие 5–10 лет (x_{ij});

2 этап. Осуществление стандартизации показателей обеспеченности объектов ресурсами путем их отнесения к среднему значению по рассматриваемой совокупности объектов в базовом году:

$$t_{ij} = \frac{x_{ij}}{\overline{x}_j}, \qquad (3)$$

Таблица 2 — Анализ эффективности использования производственного потенциала в разрезе районов Гомельской области за 2010 г.

Районы	Объем валовой продукции с.-х. на 100 га с.-х. угодий, млн р.	Показатель реальных производственных возможностей	Нормативный объем валовой продукции на 100 га с.-х. угодий, млн руб.	Эффективность использования производственного потенциала, %	Возможный дополнительный объем валовой продукции всего, млн руб.
1. Брагинский	125,05	0,7116	103,56	120,8	–10 987,4
2. Буда-Кошелевский	131,64	0,8231	119,80	109,9	–7138,6
3. Ветковский	167,63	1,0232	148,92	112,6	–2693,4
4. Гомельский	323,34	1,8506	269,34	120,1	–22 742,1
5. Добрушский	156,49	1,0384	151,13	103,5	–3210,8
6. Ельский	154,78	1,0162	147,89	104,7	–2707,6
7. Житковичский	89,55	0,8972	130,58	68,6	13 198,8
8. Жлобинский	119,43	0,9587	139,54	85,6	11 409,4
9. Калинковичский	151,81	0,9965	145,03	104,7	–2873,3
10. Кормянский	134,81	1,0483	152,57	88,4	6117,5
11. Лельчицкий	112,45	1,1066	161,06	69,8	16 230,5
12. Лоевский	117,44	0,7883	114,73	102,4	–1059,6
13. Мозырский	163,28	1,1449	166,63	98,0	679,1
14. Наровлянский	91,66	0,7040	102,46	89,5	2103,6
15. Октябрьский	150,48	0,9210	134,04	112,3	–6525,7
16. Петриковский	114,58	0,8479	123,41	92,8	4607,2
17. Речицкий	178,95	1,1055	160,90	111,2	–11 408,4
18. Рогачевский	133,44	1,0535	153,33	87,0	13 654,0
19. Светлогорский	156,52	1,0840	157,76	99,2	418,8
20. Хойникский	159,02	1,0349	150,63	105,6	–3155,6
21. Чечерский	124,03	0,8456	123,07	100,8	–356,7
В среднем по области	145,54	1,0000	145,54	100,0	0,0

где $x_j = \frac{\sum_{i=1}^{n} x_{ij}}{n}$ — среднеарифметическое значение *j*-го показателя по совокупности объектов исследования;

3 этап. Решение корреляционных задач с целью нахождения коэффициентов частной детерминации, измеряющих значимость ресурсов в зависимости от их влияния на результаты хозяйственной деятельности (dj);

4 этап. Установление произведения относительных величин, характеризующих их обеспеченность ресурсами, на коэффициенты значимости ресурсов $\left\| t_{ij} \cdot d_j \right\|$ по каждому объекту исследования;

5 этап. Определение аграрного ресурсного потенциала в расчете на 1 га угодий путем суммирования по каждому объекту произведений tijdij

$$w_i = \sum_{j=1}^{m} t_j d_j, \qquad (4)$$

6 этап. Произведение величины потенциала в расчете на 1 га угодий на всю площадь сельскохозяйственных угодий отражает его общий потенциал.

Полученные результаты представлены в таблицах 2 и 3.

Приведенные результаты отражают негативную тенденцию снижения эффективности использования производственного потенциала за анализируемый период в ряде районов Гомельской области: Брагинском (с 83,6 % в 2006 г. до 72,9 % в 2010 г.), Буда-Кошелевском (90,2 % и 83,2 % соответственно), Лоевском (84,0 % и 78,3 % соответственно) и Наровлянском (83,8 % и 71,4 % соответственно). Кроме того, следует отметить некоторое колебание общего уровня эффективности использования производственного потенциала за 2006–2010 гг.— его значение снижается с 103,3 % в 2006 г. до 98,7 % в 2010 г. Наиболее существенное снижение значений показателя эффективности использования производственного

Таблица 3 — Динамика эффективности использования производственного потенциала в разрезе районов Гомельской области за 2006–2010 гг.

Районы	Эффективность использования производственного потенциала по годам, %				
	2006 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2010 г.
1. Брагинский	83,6	86,2	81,5	75,8	72,9
2. Буда-Кошелевский	90,2	87,3	86,3	84,1	83,2
3. Ветковский	105,1	112,9	108,3	115,9	101,1
4. Гомельский	141,2	143,2	142,9	161,2	177,4
5. Добрушский	94,6	95,4	94,5	94,4	102,3
6. Ельский	112,9	109,5	105,3	100,5	99,3
7. Житковичский	111,9	110,8	106,2	100,3	88,4
8. Жлобинский	108,7	118,4	94,5	98,6	94,9
9. Калинковичский	102,0	98,2	89,9	98,6	101,3
10. Кормянский	123,8	119,5	110,2	105,9	102,8
11. Лельчицкий	112,5	113,3	113,0	107,5	108,1
12. Лоевский	84,0	82,8	81,3	79,3	78,3
13. Мозырский	116,7	115,0	112,4	105,4	111,2
14. Наровлянский	83,8	79,1	76,7	78,8	71,4
15. Октябрьский	94,7	92,0	87,9	86,9	92,2
16. Петриковский	84,2	82,1	76,5	78,6	83,4
17. Речицкий	106,0	106,2	108,1	103,8	108,5
18. Рогачевский	100,4	96,5	94,0	94,8	105,1
19. Светлогорский	104,2	101,8	99,8	95,8	104,4
20. Хойникский	114,9	112,6	109,2	95,3	100,7
21. Чечерский	93,4	86,5	83,2	86,5	85,1
В среднем по области	103,3	102,4	98,2	97,5	98,7
В среднем за анализируемый период	100,0				

потенциала в Брагинском, Буда-Кошелевском, Кормянском, Наровлянском и Чечерском районах обусловило перераспределение в сторону увеличения соответствующих показателей в Гомельском, Добрушском и Рогачевском районах.

Затраты на производство сельскохозяйственной продукции зависят от объективных факторов производства, что позволяет производить расчет нормативной себестоимости исходя из производственного потенциала организации.

Рис. 1. Механизм управления затратами на производства сельскохозяйственной продукции

Тогда механизм управления затратами на производство продукции сельскохозяйственной организации может быть представлен так, как показано на рис. 1.

Литература

1. Винник, О. Г. Использование корреляционно-регрессионного анализа для определения обоснованного объема производства продукции растениеводства (на примере районов Гомельской области) / О. Г. Винник // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы и перспективы : сб. науч. статей перв. Междунар. конф., Пинск, 10–11 мая 2007 г. – В 4 ч. – Пинск : ПолесГУ, 2007. – Ч. 4. – С. 20–25.

2. Винник, О. Г. Оценка производственного потенциала районов Гомельской области с помощью корреляционно-регрессионного анализа с учетом значимости факторов / О. Г. Винник // Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф., Гомель, 24–25 нояб. 2011 г. – В 2 ч. – Ч. 2 / М-во образования Респ. Беларусь; Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого; под общ. ред. Р. И. Громыко. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2011. – С. 13–15.

3. Оперативное управление себестоимостью продукции в условиях нормативного учета / Белорусский государственный институт народного хозяйства В. В. Куйбышева. – Минск, 1985. – 232 с.

4. Славников, Д. В. Аналитические инструменты управления затратами в системе контроллинга / Д. В. Славников. – Минск : Регистр, 2007. – 160 с.

5. Шваякова, О. В. Оперативное управление затратами на основе контрольных показателей / О. В. Шваякова // Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования: Третья международная научно-практическая конференция : сборник научных статей. – в 2 ч., Минск, 19–20 апреля 2007 г / редкол.: С. А. Пелих [и др.]. – Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2007. – С. 358–359.

6. Шваякова, О. В. Особенности управления затратами на производство продукции в организациях аграрного сектора / О. В. Шваякова, Г. А. Мильченко // Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем : тез. докл.VI Междунарю науч.-практ. конф., Гомель, 26–27 нояб. 2009 г / М-во образования Республики Беларусь, Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2009. – С. 16–18.

7. Юзефович, А. Э. Аграрный ресурсный потенциал : формирование и использование / А. Э. Юзефович – Киев : Наукова думка, 1987. – 176 с.

Материал поступил в редакцию 21.03.2012

Обеспечение гибкости системы оплаты труда в современных условиях

Авсеенко Наталья Николаевна,
аспирант кафедры экономики труда
Белорусского государственного экономического университета (Беларусь, г. Минск)

В статье рассматривается построение гибкой системы оплаты труда на основе оценки сложности труда. Автором обосновываются преимущества оценки сложности труда как способа определения дифференциации постоянной части заработной платы. Анализируются этапы построения системы оплаты труда по результатам оценки сложности труда, возможности моделирования системы ставок заработной платы, процедура внедрения новой системы оплаты труда в организации.

The article deals with the construction of a flexible wage system based on the work complexity assessment. The author shows the advantages of the work complexity assessment as an evaluation method for determining the permanent wage differentiation. The stages of the system of payment by work complexity assessment results building are analyzed in this article as well as the possibility of the wage rates system modeling and the procedure of implementation of the new compensation plan within the organization.

Современный уровень социально-экономического развития белорусского общества предъявляет новые требования к системам оплаты труда работников. Правительством страны ставится задача повысить гибкость применяемых систем оплаты труда. При этом ключевым требованием, предъявляемым к системам оплаты труда, является то, что они должны быть направленными на усиление материальной заинтересованности работников в повышении производительности труда и максимально учитывать сложность выполняемых работ, уровень квалификации, эффективность, качество и условия труда, а также вклад каждого работника в общие результаты деятельности, предприимчивость, творческий подход в работе.

Построение системы оплаты труда представляет собой процесс определения зависимости между мерой труда (результатами труда) и его оплатой. При этом следует учитывать тот факт, что инновационный вектор развития экономики приводит к появлению новых профессий, должностей, влияет на содержание труда по существующим профессиям и должностям при меняющихся условиях на рынке труда.

Поэтому при построении гибкой системы оплаты труда необходимо соблюдение следующих принципов:

— единство подходов при оплате труда по всей номенклатуре работников;

— учет специфики труда работников на различных рабочих местах организации;

— обеспечение дифференциации постоянной части заработной платы в зависимости от сложности труда;

— обеспечение реализации стимулирующей функции заработной платы;

— обеспечение своевременного и адекватного отражения в системе оплаты труда изменений технологического и кадрового характера.

Для обеспечения реализации перечисленных принципов необходимо построение системы оплаты труда отдельно для каждой организации. На это и направлены последние нормативные правовые акты в области регулирования оплаты труда в Республике Беларусь.

Основополагающим моментом при построении гибкой системы оплаты труда является выбор способа дифференциации постоянной, базовой или тарифной части заработной платы между различными профессиями и должностями в организации.

К основным способам определения дифференциации постоянной части заработной платы относятся: тарификация должностей, оценка рыночной стоимости должностей и профессий, экспертная оценка, оценка сложности труда.

Первый из указанных способов используется при разработке тарифной системы оплаты труда, где все должности распределены по соответствующим разрядам тарифной сетки. Данное распределение закреплено в соответствующих классификаторах должностей служащих и профессий рабочих. Преимущество такого способа заключается в централизованном управлении системой дифференциации тарифных ставок (окладов), обеспечении единства подходов при классификации разных должностей и профессий. К недостаткам такой системы следует отнести ее жесткость. Так как при необходимости внести изменения в такую систему следует пересматривать всю систему классификации, точечные изменения в ней практически невозможны. Она хороша при полностью централизованной системе управления оплатой труда при стабильных, не изменяющихся социально-экономических условиях. Как правило, такой способ используется при общегосударственной системе оплаты труда или отраслевой. Сегодня мы уже отказались от такого подхода, закрепив рекомендательный характер Единой тарифной сетки работников для коммерческих организаций. Для бюджетного сектора экономики нашей страны этот способ пока продолжает оставаться основным.

Оценка рыночной стоимости должностей и профессий для определения дифференциации используется при формировании систем оплаты труда на уровне предприятия, учреждения. Суть ее заключается в сравнении заработных плат соответствующих должностей и профессий на рынке труда и расчете дифференциации между ними. Использование такого способа целесообразно при включенности предприятия в рыночные отношения и наличии возможности повышать заработную плату работникам при ее повышении на других предприятиях. Это направление только начинает развиваться в Республике Беларусь. В перспективе оно будет востребовано для наиболее «ликвидных» профессий реального сектора экономики, когда рыночный уровень заработной платы таких специалистов в связи с их недостатком будет определяющим при формировании системы оплаты труда на предприятии.

Экспертный способ определения дифференциации может применяться при формировании системы должностных окладов для относительно небольшого числа должностей и профессий. В чистом виде он применяется редко и чаще всего для новых, инновационных видов деятельности, профессий и должностей. Обычно он применяется в совокупности с другими способами определения дифференциации, что позволяет снизить субъективность оценки.

И последний из названных способов определения дифференциации — это оценка сложности труда. Анализ зарубежного опыта показывает, что на сегодняшний день он является самым распространенным и считается наиболее обоснованным. Суть его заключается в проведении оценки сложности труда в той или иной должности, профессии или на рабочем месте по системе факторов. Полученные результаты оценки и определяют дифференциацию постоянной части заработной платы.

Оценка сложности труда имеет долгую историю. Еще в начале 1880-х годов Фредерик У. Тейлор ставил перед собой задачу установить зависимость между уровнем заработной платы работника и оценкой его рабочего места [1]. Это было начало развития систем оплаты труда, базирующихся на принципе «оплата за сложность и значимость работы». в последующие годы активно разрабатывались методы оценки, происходило их совершенствование и модификация.

Одним из первых методов оценки труда стал метод классификации. Впервые он был применен в 1901 году Гриффенхагеном для построения оплаты труда в общественном секторе в США [1, 2, 3]. При использовании данного метода определяется число тарифных разрядов (просто разрядов или классов), по которым производится распределение (классификация) рабочих мест. Поэтому этот метод иногда называют методом разрядов.

Данный метод не предусматривает количественной оценки работ. Отнесение рабочего места осуществляется на основе описания факторов, определяющих тот или иной разряд. При использовании классификационного метода самым сложным является обоснование числа разрядов (классов). Кроме того, присутствует достаточная степень субъективизма при отнесении рабочего места к разряду.

Следующим этапом развития системы оценки труда стало введение такого базового понятия, как компенсируемые факторы, которые стали использоваться при оценке труда начиная с 1920-х годов Бенге, Лоттом и Басом [4, 5]. Под компенсируемыми факторами понимаются факторы, которые используются для определения различий в ставках заработной платы за выполнение заданий. Это параметры труда, имеющие ценность для работодателя и влияющие на стоимость труда.

В настоящее время применяется широкий спектр различных методов оценки сложности труда, наиболее распространенным и обоснованным из них является аналитический метод.

Данный метод определения дифференциации является наиболее приемлемым при построении так называемых гибких систем оплаты труда в организациях. в отличие от действующей системы тарификации при оценке труда используется значительно более широкий спектр критериев и более детализированная система показателей. При этом оценка сложности труда представляет собой числовой, а не качественный показатель, отражающий значимость каждого фактора сложности труда для данного вида деятельности. Тем самым повышается обоснованность дифференциации между должностями и обеспечивается выполнение стимулирующей функции заработной платы и соблюдение принципа равной оплаты за равносложный труд. Преимуществом такого способа определения дифференциации является также возможность корректировки распределения должностей при изменении содержания труда работников (через уточнение системы оценочных факторов или их значимости), изменения содержания или условий труда в какой-либо должности (через переоценку данной должности), введения новых должностей (через оценку новой должности). Тем самым обеспечивается гибкость системы оплаты труда.

При использовании оценки сложности труда сохраняется единство подходов при определении базовых ставок. Вне зависимости от занимаемой должности и места работы заработная плата работника будет формироваться на результатах оценки труда. Это важно для реализации таких функций заработной платы, как социальная и воспроизводственная.

Использование системы факторов оценки труда позволит учесть всю специфику труда различных работников, которая постоянно присутствует на их рабочих местах, именно в постоянной части заработной платы. Это позволит оптимизировать структуру заработной платы в части упрощения системы надтарифных выплат; устранит двойную оплату за отдельные параметры труда. Тем самым повысится стимулирующая функция заработной платы и измерительно-распределительная. Кроме того, будет выполняться такой принцип организации оплаты труда, как простота и логичность применяемых систем оплаты труда.

Проведение оценки труда представляет собой сложный, стадийный процесс. Первым шагом в разработке является определение системы факторов оценки сложности труда. Система факторов должна отражать специфику труда работников конкретной организации и позволять количественно оценивать различия между разными профессиями, должностями. Процесс разработки системы факторов состоит из следующих этапов: сбор первичной информации о содержании труда оцениваемых должностей, выделение основных трудовых функций, обязанностей, прав, ответственность, требования по образованию, оценка общих условий труда. При этом выявляются общие и специфические элементы содержания труда. На основе анализа информации формируется система факторов, подфакторов и степеней, в том числе и необходимое количество уровней системы факторов, и дается описание всех ее элементов. Следует также учитывать, что показатели, используемые в качестве факторов, подфакторов и степеней, должны обладать количественными характеристиками. Важным аспектом системы факторов является ее детализация, в том числе количество уровней (могут формироваться одно-, двух-, трехуровневые системы), степеней факторов или подфакторов, учет сложности труда всех работников организации или только части работников и т. п. Как правило, чем больше число рабочих мест в организации, значительнее различия в сложности труда, тем больше число уровней и степеней будет в системе факторов.

Далее необходима система балльных оценок факторов. Основной проблемой здесь является выбор метода расчета балльных оценок, так как суммарная балльная оценка должна позволять дифференцировать большое число должностей. Иначе говоря, система балльных оценок должна быть чувствительна к различиям в содержании труда. При этом необходимо учитывать число степеней нижнего уровня системы факторов — их балльные оценки должны иметь значимые числовые показатели. Как правило, используются такие значения, как 100, 500 или 1 000 баллов, в зависимости от числа оцениваемых должностей и используемой структуры системы факторов.

Задача повышения гибкости системы оплаты труда работников при использовании оценки сложности труда решена за счет возможности корректировки значимости факторов оценки труда, подфакторов и их степеней в зависимости от изменений в используемых технологиях, содержания труда в различных должностях, введения новых должностей.

Собственно процедура оценки труда в организации требует определенной подготовительной работы, разработки инструментария для ее проведения и анализа полученных данных, расчета балльных оценок по всем оцениваемым профессиям, должностям. Кроме того, всегда должна быть предусмотрена процедура экспертной оцен-

ки полученных балльных оценок с целью устранения возможных ошибок, неточностей, субъективизма. При этом может использоваться метод анкетирования работников, который целесообразен для организаций с большим числом оцениваемых должностей. Может также использоваться экспертный метод оценки сложности труда, при котором по всей номенклатуре должностей в организации оценка проводится специалистами самой организации.

Наилучшим вариантом является совмещение анкетирования и экспертного опроса, что повышает точность оценки сложности труда.

Завершающим шагом является формирование собственно системы ставок заработной платы по всем оцениваемым профессиям, должностям. Здесь также необходимо решить ряд задач, в том числе выбор способа «перевода» балльной оценки в денежный эквивалент, определение числа элементов дифференциации (дифференциация может быть между профессиями, должностями или группами профессий, должностей, число которых следует определить), определение минимальной ставки заработной платы (аналогичной тарифной ставке первого разряда), расчет соотношений между заработной платой в разных должностях или группах должностей (постоянный размер дифференциации между всеми элементами, нарастающий, убывающий, наличие пересечений).

Например, для группировки массива балльных оценок работников (иначе говоря, грейдирования) можно использовать методы статистической группировки, которые позволят сформировать равные интервалы. Может также использоваться и метод определения неравных интервалов, например, в 50 баллов в начале массива и 100 баллов для более высоких оценок. Такой подход обусловлен тем, что при равном шаге группирования в одну группу может попасть либо слишком много должностей, либо слишком мало, а это не позволит задать необходимую дифференциацию в оплате труда в зависимости от сложности труда.

При определении числа групп может быть применено пересечение балльных оценок. Это позволит сузить общий диапазон заработной платы в системе оплаты труда, что заложит возможность более высокой оплаты труда в должности без перехода на другую должность. Это является хорошим мотиватором повышения результативности, качества труда работников и позволяет делать систему оплаты труда гибкой.

При расчете размеров пересечений необходимо определить, будет ли пересечение по всем группам или между некоторым их числом. Можно не использовать пересечения между категориями таких работников, как рабочих, служащих и специалистов, так как содержание их труда имеет существенные отличия. Пересечение целесообразно делать именно между группами должностей, содержание труда которых имеет схожие элементы.

Размер пересечения не должен превышать 50 % в группах, чтобы сохранить мотивацию перехода из одной группы в другую. Процентному размеру пересечения должно соответствовать такое пересечение в размере заработной платы, которое будет ощутимо для работника.

Иногда балльные оценки между группами не будут иметь не только точку пересечения, но и точку соприкосновения. Такая ситуация должна быть отражена и в дифференциации заработной платы, так как это говорит о существенном отличии в содержании и сложности труда между группами должностей.

После группировки производится определение собственно размеров ставок заработной платы. При этом могут использоваться несколько способов.

Минимальная балльная оценка принимается за самый простой труд среди оцененных должностей, и ей определяется размер ставки, которая может быть определена на уровне минимальной заработной платы, бюджета прожиточного минимума, минимального потребительского бюджета или установлена в виде определенной суммы. Далее определяется стоимость 1 балла путем деления ставки на число баллов по данной должности. Остальные размеры ставок (окладов) рассчитываются через эту стоимость.

В зарубежной практике для определения «минимальной» ставки оценивается ее рыночная стоимость и на этой основе формируется система ставок либо сверху вниз, либо снизу вверх.

Моделирование системы ставок постоянной части заработной платы на основе оценки труда можно осуществлять за счет изменения следующих параметров:

— числа разрядов или групп по оплате труда — чем больше число разрядов или групп, тем больше дифференциация в заработной плате;

— пересечения между разрядами или группами — чем больше пересечение, тем меньше общий диапазон заработной платы;

— диапазонов ставок (окладов) по разрядам или в группах — чем больше диапазон, тем больше дифференциация заработной платы;

— размера «минимальной» ставки — чем она выше, тем выше заработная плата по всем группам.

В результате будет построена гибкая система оплаты труда, которая не только отражает специфику содержания и сложности труда работников данной организации, но и позволяет решать кадровые задачи, стоящие перед организацией с учетом рыночной конъюнктуры.

Следует отметить, что разработка системы оплаты труда силами самой организации требует наличия подготовленных для этого специалистов, создания рабочей группы для осуществления всего объема работ, проведения информационной компании для ознакомления с новой системой оплаты труда всех работников организации с участием профсоюзов. Целесообразно вводить новую систему постепенно, например, рассчитывая заработную плату по действующим и новым условиям оплаты труда параллельно. При этом выплачиваться заработная плата может по действующим условиям.

Необходимым этапом является и «работа над ошибками», когда после определенного периода начисления заработной платы по новым условиям осуществляется ее корректировка за счет устранения возможных ошибок.

Таким образом, система оплаты труда, построенная на основе оценки сложности труда, обеспечивает:

— понятность для всех работников зависимости размера заработной платы от сложности труда и личной результативности работника в организации;

— обоснованную дифференциацию заработной платы в организации за счет выравнивания уровня заработной платы «переоцененных» и «недооцененных» работников в прежней системе оплаты труда;

— гибкость системы оплаты труда, возможность адаптировать ее к изменениям, происходящим вовне и внутри организации.

Литература

1. Грейдовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.jobgrade.ru/modules/Articles/article.php?storyid=501. – Дата доступа : 10.05.2010.

2. Бодрова, О. Строим грейды. Теория и практика / О. Бодрова // Справочник по управлению персоналом. – 2006. – № 4. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.expert-recruitment.ru/article14hr.html. – Дата доступа : 03.03.2008.

3. Грейды, грейдирование, система грейдов // Медицинский вестник. – 2006. - № 32(375). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ecopsy.com/copany/practice/pm. – Дата доступа : 28.01.2008.

4. Оптимизация системы материального стимулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://stimul.emd.ru/doc/estimation_workplace.php. – Дата доступа : 06.02.2008.

5. Оценка ценности рабочего места/должности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.carana.ru/infoglueDeliverWorking/digitalAssets/66_exsms09r.pdf. – Дата доступа : 14.02.2008.

Материал поступил в редакцию 07.03.2012

О подходах к идентификации среднего класса

Пинязик Валентина Николаевна,
соискатель кафедры экономики и управления
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

Анализируются подходы при изучении феномена «среднего класса» в условиях трансформации экономической и социальной политики. Рассматриваются основные подходы, используемые при исследовании среднего класса за рубежом и в Беларуси. Предлагается авторская классификация наиболее известных среди экономистов и социологов подходов к идентификации «среднего класса».

Approaches are analyzed at studying of a phenomenon of «middle class» in the conditions of transformation economic and social policy. The basic approaches used at research of middle class abroad and in Belarus are considered. Author's classification of the most known among economists and sociologists of approaches to «middle class» identification Is offered.

Введение

Категория «средний класс», несмотря на отсутствие стройной теории по данному вопросу, является часто употребляемым понятием среди исследователей социального и экономического развития общества. Основная причина этого заключается в познавательной привлекательности данного понятия и сохраняющейся традиции его использования в различных сферах научных изысканий без строгой привязки к имеющемуся категориальному аппарату. В результате средний класс рассматривается и как социальный факт, и как социальный конструкт, и как терминологическая условность, и как плод социологического воображения, и как строгий термин, и как эпистемологическая метафора [1].

Разнообразные подходы к среднему классу в значительной степени обусловлены использованием его в качестве объекта в исследованиях экономистов, социологов и политиков. Имея собственное представление о среднем классе, им активно пользуются публицисты, журналисты и общественность. Примечательно, что все исследователи констатируют наличие среднего класса в развитых рыночных государствах и позиционируют его преимущественно как позитивную реальность, являющуюся одновременно гарантом стабильности и проводником различного рода инноваций. Такой многогранный и положительный образ среднего класса, к которому в развитых странах по различным оценкам относится от 50 до 80 % населения, инициировал проведение исследований среднего класса и в странах, вступивших вслед за ними на путь рыночных преобразований. Поиск среднего класса, попытки обнаружения его границ, определение критериев, качеств и других типов параметров обусловили наличие множества подходов к его идентификации.

Исследование данного вопроса является актуальным, в первую очередь, по причине необходимости упорядочения теоретических и методологических основ среднего класса как объекта исследований. Кроме того, четкость и ясность при идентификации среднего класса важны с практической точки зрения при осуществлении различного рода социально-экономических реформ и преобразований. Несмотря на то, что в их целях, как правило, рост среднего класса не упоминается, однако в содержании решаемых при этом задач необходимость его наращивания явно прослеживается. Масштабы среднего класса в стране являются индикатором достижения практически всех целей современных реформ, и его идентификация выступает для этого необходимым и первоочередным условием.

Основная часть

По мнению многих исследователей, первые упоминания о средних людях как далеких предшественниках среднего класса имели место еще в «Политике» Аристотеля. Представления же о среднем классе как особой общности людей, выделенной на основе единства их статуса, датируются концом XIX века, когда К. Марксом были

обозначены общественные группы, занимающие в зависимости от отношения к средствам производства и капиталу промежуточное положение между рабочими и капиталистами как крайними общественными классами. Однако определение среднего класса было использовано К. Марксом, прежде всего для иллюстрации процессов его размывания в ходе поляризации капиталистического общества. В отличие от современных оценок среднего класса, наделяющих его преимущественно позитивными характеристиками, К. Маркс считал, что наличие среднего класса в условиях капитализма тяжким бременем ложится на рабочих и увеличивает социальную устойчивость верхов [2, с. 636].

В качестве альтернативы классовому подходу марксизма явилась теория страт, родоначальником которой принято считать М. Вебера. Не умаляя (при делении общества на классы) значимости наличия или отсутствия собственности на средства производства и капитал, М. Вебер предлагал дополнительно рассматривать собственность на рабочую силу, выражающую собой жизненные возможности (шансы) человека. Кроме того, М. Вебер считал немаловажными и такие критерии стратификации как социальный статус, основанный на соответствующем образе жизни, образовании, престиже рождения или профессии, а также обладание властью (принадлежность к партии) [3].

М. Вебер был единодушен с К. Марксом по поводу количественного увеличения среднего класса, но в противоположность К. Марксу, утверждавшему о перспективном развитии среднего класса в направлении его пролетаризации, считал возможным его развитие в ином направлении — в его вычленении и качественном росте за счет бюрократии, значимой для функционирования рыночного общества. М. Вебер даже употреблял понятие «буржуазные» средние классы [4].

Новизна и обоснованность теоретико-методологических положений К. Маркса и М. Вебера по вопросам исследования социальных структур и среднего класса, в частности, позволили определить их позиции в свое время как относительно самостоятельные подходы и именовать в дальнейшем как классовый (марксистский) и стратификационный (веберовский) подходы. Устойчивость данных подходов основывалась на фактах исторической реальности, демонстрировавшей наличие страт и не отрицавшей существование классов в капиталистическом обществе. Последователи классового и стратификационного подходов продолжают позиционировать себя неомарксистами или неовеберианцами.

Абсолютное большинство исследователей данного вопроса классовый и стратификационный подходы относят к классическим подходам социально-экономической стратификации. Считаем, что придание им данного статуса обусловлено и тем, что на их основе сформировался ряд теорий, для которых характерен комбинированный (синтетический) подход. Начиная с середины двадцатого века, он все активнее используется при исследовании среднего класса. По мнению Е. Кузнецовой конвергенция классических подходов обусловлена трансформацией классовой теории под влиянием социальных революций в бывших социалистических странах и необходимостью заимствований отдельных марксистских постулатов последователями стратификационной теории ввиду роста неравенства и социальной поляризации в западных обществах [5].

В качестве примера использования такого подхода можно назвать известный труд М. Кастельса «Информационная эпоха: экономика, общество и культура» о формировании информационной эпохи и имеющих в ней место социальных и экономических отношениях [6].

В противоположность классическим подходам со временем появляются теории нетрадиционного (неклассического) подхода, согласно которым современное буржуазное общество представляется как бесклассовая структура, общество безмерного среднего класса, вобравшего в себя все другие слои. Сторонники антиклассового подхода, например, Я. Пакульски и М. Уотерс считают, что современные социальные формы отношений не могут быть отражены с позиции классового подхода, так как являются весьма сложными для точной идентификации [7].

Для каждого исследователя среднего класса приверженность классическому или неклассическому подходу является стартовым условием для дальнейшего построения собственных умозаключений по различным аспектам данной проблемы. Определение подхода как первого исследовательского шага обусловливает построение соответствующих базовых теоретических положений и закладывает основу методологических и практических действий исследователя по идентификации среднего класса, анализу и разработке стратегий управления процессами его развития. В связи с этим считаем возможным совокупность классических и неклассических подходов именовать парадигмой теории среднего класса, а каждый из названных подходов в отдельности — соответствующей традицией.

Острота дискуссий между классиками и неклассиками по поводу социальной структуры общества и идентификации в нем среднего класса постепенно снижается, точнее сказать, смещается в иную плоскость. Все чаще вместо определения расположения среднего класса в социально-экономической структуре общества научный интерес исследователей среднего класса сосредотачивается на выявлении его критериев и других идентификационных параметров. В результате современные теоретико-методологические исследования проблемы среднего класса, независимо от принадлежности их авторов к той или иной традиции, нацелены преимущественно на обоснование практических подходов к его идентификации.

Одним из свидетельств их разнообразия являются многочисленные определения среднего класса, встречающиеся в научной литературе, посвященной проблеме его формирования и идентификации. В качестве синонимов среднего класса употребляются такие понятия как «креативный класс» [8], «служебный класс» [9], «класс интеллектуалов» [10] и др. В отдельных случаях авторы, абстрагируясь от терминологических тонкостей, подразумевают под средним классом преобладающую массу средних людей и отводят ей главенствующую роль в обществе.

Попытка систематизации многочисленных **практических подходов** к идентификации среднего класса, встречающихся в современной литературе, позволяет предложить следующие их группировки.

По характеру идентификации различают объективный и субъективный подходы. Объективный подход основывается на критериях идентификации. Их выбор зависит от многих факторов, включая специальность исследователя, цели и задачи, выдвигаемые им в работе, предмет исследования, наличие и содержание используемого при этом инструментария и др. Субъективный подход базируется на самоидентификации субъекта по поводу отнесения себя к среднему классу.

Сочетая два названных подхода, исследователи имеют возможность усиления любого из них. Так, учеными Института социологии РАН при исследовании средних слоев общества в Российской Федерации на протяжении периода с 1999 г. по 2006 г., основной акцент был сделан не на имущественные или профессиональные критерии, а на идентификационно-психологические и мировоззренческие характеристики индивидов [11]. Субъективные критерии изучения средних слоев общества были определены основными, а показатели объективного характера использовались в качестве дополнительных критериев. Это позволило описать состояние и выявить динамику изменений качественно-количественных характеристик среднего класса главным образом на основе субъективного подхода.

В качестве примера иного сочетания объективного и субъективного подходов можно отметь результаты авторского анализа социально-экономического неравенства в Республике Беларусь Г. Н. Соколовой. В данном случае принадлежность к социальному слою основывается на объективных критериях (соотношение уровня денежных доходов населения с величиной минимального потребительского бюджета), а затем сопоставляется с данными социологических исследований [12, с. 111]. При таком подходе первичными являются объективные критерии идентификации средних слоев населения страны.

По критериям идентификации практические подходы различаются наибольшим разнообразием. Например, по мнению Т. М. Малевой, средние классы характеризуются цепочкой признаков, к которым относятся: материальные ресурсные признаки — уровень доходов (расходов, потребления); объем накопленных сбережений; уровень имущественной обеспеченности; нематериальные ресурсные признаки — уровень образования, профессионально-квалификационная позиция, должностная позиция; признаки социального самочувствия (самоидентификация) — стратегии успешного экономического поведения; самооценки успешности адаптации к новым экономическим условиям; самооценки комфортности нынешней жизни и пр. [13, с. 3].

По мнению ученых Всероссийского центра уровня жизни критериями определения среднего класса являются: образовательно-профессиональный, социокультурный и материально-имущественный критерии. Последние служат базовыми характеристиками и включают в себя доходы, сбережения, ценные бумаги, жилье, земельные участки и производственные активы [14, с. 34].

Существует точка зрения, согласно которой наряду с традиционными критериями выделения среднего класса (определенные профессиональные характеристики, образование, имущественно-доходные характеристики, самоидентификация) к ним добавляются критерии, связанные со способностью среднего класса функции «стабилизатора» социально-политической и экономической жизни, «поставщика» высококвалифицированной рабочей силы, «распространителя» новых социально-экономических и социокультурных

практик, носителя национальной культуры и т. д. [15, с. 8].

Интересной и перспективной с нашей точки зрения представляется позиция по поводу критериев среднего класса В. В. Радаева, согласно которой средний класс — это не класс в обычном смысле слова, и, что за данной стратификационной категорией скрывается другое явление, именуемое нормативной моделью. Как нормативная модель средний класс есть совокупность связанных целевых параметров, указывающих на то, как должна жить основная масса дееспособного российского населения [14, с. 20].

В определенном смысле к этому близка точка зрения специалистов Аналитического центра Ю. Левады (г. Москва). Результаты их исследований на предмет того, что чаще всего в качестве критериев принадлежности к среднему классу называют сами опрашиваемые показывают, что совокупность критериев — это существующая в массовом сознании нормативная цель, к которой нужно стремиться, чтобы стать представителем среднего класса [14, с. 28].

По группировкам среднего класса идентификация основывается на выборе, в первую очередь, позиции по поводу его однородности или неоднородности. Среди исследователей среднего класса часто встречается мнение, что средний класс — это не единая монолитная социальная страта, а совокупность разнородных, не похожих друг на друга групп и, что термин «средние классы» более уместен, чем термин «средний класс».

Начало этому было положено в 50-е годы прошлого века, когда в трудах исследователей среднего класса имело место разделение его на две основные группы: старый и новый средний класс [16]. К старому среднему классу относили тех его представителей, которые получали доходы на свой капитал. Новый средний класс представлялся как владелец человеческого капитала. В дальнейшем такой подход получил название ресурсного подхода [17, с. 9].

В 80-е годы прошлого века в связи с повышением интереса к новому среднему классу появились группировки и внутри него, например, «белые воротнички», «профессионалы», «информационные работники» и т. п. Описывая средний класс Великобритании, Э. Гидденс выделял «высший средний класс», включающий современных менеджеров и профессионалов [18, с. 122].

В научной литературе имеют место и другие группировки внутри среднего класса. Так, часто средний класс в зависимости от доходов и социального статуса его представителей подразделяют на низший средний, средний средний и высший средний классы. Построение таких трехуровневых моделей было начато еще в 50-е годы прошлого века Л. Уорнером [19] и остается общепринятым приемом в мировой практике исследований среднего класса в настоящее время. Приверженность данному приему имеет место в результатах исследований среднего класса, проведенных в последние годы Институтом современного развития Российской Федерации [20, 21].

Близким к таким группировкам является подход, согласно которому в центре структуры среднего класса находится ядро, вокруг которого сосредоточено полуядро, а далее — периферия среднего класса. Ядро — это часть среднего класса, обладающая всеми признаками, выделенными для его идентификации, своего рода «идеальный средний класс» [22, с. 213]. Полуядро обладает лишь частью признаков, периферия относится к среднему классу, если ее представители соответствуют минимуму критериев.

Существует и другое мнение о ядре и периферии среднего класса. Так, М. Кивинен к ядру среднего класса в зависимости от профессиональной принадлежности относит экспертов-консультантов в сфере культуры, науки, идеологии, не выполняющих управленческих функций; менеджеров и предпринимателей; инженерно-технический персонал. В периферию среднего класса по его мнению входят работники здравоохранения, образования и социального обеспечения; административный персонал низшего звена крупных организаций; конторские работники; владельцы небольших предприятий и их персонал [23, с. 138–139].

Американский социолог Р. Флорида предлагает креативный класс, являющийся современным средним классом, разделить условно на такие группы, как суперактивное ядро и группу креативных специалистов [8, с. 86].

Следует отметить, что наряду с приведенными подходами существуют и другие способы идентификации среднего класса. Например, в зависимости от методов, используемых при идентификации, различают способ определения численности среднего класса с применением абсолютных или относительных данных. Методики, используемые при социально-экономических исследованиях, отличаются от методик проведения социально-политических исследований среднего класса. Нельзя не отметить и имеющие место отличия в приемах идентификации среднего класса в зависимости от национальных и других особенностей стран. Примером этого могут быть исследования среднего класса в бывших социалистических странах, в ходе которых предпринимаются по-

пытки его обнаружения в прошлом. Существуют комбинированные подходы, когда синтезируются разные подходы или, наоборот, упрощенные подходы, в соответствии с которыми идентификация среднего класса осуществляется посредством использования одного критерия (например, доходы человека, (домохозяйства) или условия его проживания).

Заключение

Приведенные примеры подходов к идентификации среднего класса не охватывают всего их многообразия, а предлагаемая классификация подходов носит лишь условных характер. В значительной мере это обусловлено, несмотря на длительность исследований, продолжением дискуссий о среднем классе и раскрытием новых аспектов данной проблемы.

Для Республики Беларусь, вступающей в стадию экономической и социальной модернизации, обращение к проблеме среднего класса является неизбежным и требует активизации глубоких и комплексных исследований. Среди идеологов модернизации активно продвигается идея о необходимости формирования в этот период человеческого капитала. Он является критерием успешной модернизации, так как меняется ситуация, связанная с экономическими трендами. Конкуренция перемещается из сферы рынков, ресурсов и инвестиций в сферу компетенций, информации и услуг [24].

В таких условиях роль среднего класса как основного актора различных нововведений неизбежно возрастает и актуализируется. Выступление среднего класса в качестве основного звена человеческого капитала обуславливается: высоким уровнем образования его представителей; участием в инновационных проектах и в принятии управленческих решений; наличием потенциала производительного и эффективного труда; обладанием собственностью, стимулами и мотивацией к предпринимательству, а также потребностями в развитии потребительского рынка и сферы услуг.

Кроме того, занимая серединное положение по доходам, собственности и экономическому потенциалу в социальной структуре общества, средний класс является связующим звеном между различными социальными группами и слоями. В рамках среднего класса формируются высокодоходные группы населения, и в резерв среднего класса обычно включаются бывшие представители малообеспеченных слоев.

Имеющийся в Республике Беларусь опыт в исследовании среднего класса располагает своими традициями, подходами и методиками. Однако в условиях модернизации экономической и социальной политики требуется их пересмотр, обновление и расширение с целью исследования предпосылок, факторов и источников формирования современного и перспективного среднего класса. Соглашаясь с необходимостью комплексного подхода к исследованиям данной проблемы, следует, тем не менее, отметить, что основной акцент в них должен быть сделан на экономические аспекты существования среднего класса.

Первым шагом в этой работе представляется разработка теоретико-методологических положений по идентификации среднего класса, основывающихся на позитивном для нашей страны опыте других стран и трудах известных в мире ученых. Широкие возможности для исследователей и, в первую очередь, экономистов подтверждаются приведенными в статье фрагментами известных подходов к идентификации среднего класса, свидетельствующих о масштабах такого объекта исследований, как средний класс.

Литература

1. Согомонов, А. «Средний класс» и образование: QUID PRO QUO? (конфликт толкований и концептуальная повестка на XXI век) // Отечественные записки. – 2002. – № 2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.strana-oz.ru/?numid=3&article=184. – Дата доступа : 15.12.2011.

2. Маркс, К. Теории прибавочной стоимости / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Соч. : 2-е изд. – Т. 26. – Ч. II. – М. : Госполитиздат, 1963. – 703 с.

3. Вебер, М. Основные понятия стратификации / М. Вебер // Социологические исследования. – 1994. – № 5. – С. 147–156.

4. Вебер, М. Протестантская этика и дух капитализма [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/Veb_PrEt/02.php. – Дата доступа : 17.11.2011.

5. Кузнецова, Е. Средний класс: западные концепции // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://demoscope.ru/weekly/2009/0381/analit02.php. – Дата доступа : 15.12.2011.

6. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

7. Pakulski, J. The Death of Class / J. Pakulski, M. Waters. – London : Sage Publications, 1996. – 246 pp.

8. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида; пер. с англ. – М. : Классика-XXI, 2005. – 430 с.

9. Goldthorpe, J. Social mobility and class structure in modern Britain / J. Goldthorpe, C. Llewellyn, C. Payne. – Oxford : Clarendon Press, 1987. – 377 pp.

10. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл;

пер. с англ.; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 956 с.

11. Средний класс в современной России / отв. ред. М. К. Горшков, Н. Е. Тихонова; Ин-т социологии РАН. – М. : 2008. – 320 с.

12. Соколова, Г. Н. Социально-экономическое неравенство в Республике Беларусь: индикаторы и механизмы минимизации / Г. Н. Соколова // Белорусский экономический журнал. – 2011. – № 1. – С. 108–120.

13. Малева, Т. М. Социальные страты и социальная политика в современной России / Т. М. Малева // SPERO. – 2003. – № 1. – С. 1–12.

14. Дискуссия о среднем классе : материалы конф. «Средний класс: проблемы формирования и перспективы роста» / Институт современного развития, 24 апреля 2008 г. – М. : Научная книга, 2008. – 80 с.

15. Городской средний класс в современной России. Аналитический доклад Институт социологии РАН, 2006 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.isras.ru/files/File/Doklad/Doclad_Gorod_sred_klass.pdf. – Дата доступа : 15.12.2011.

16. Миллс, Ч. Властвующая элита / Ч. Миллс; пер. с англ. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 844 с.

17. Тихонова, Н. Е. Средний класс: теория и реальность / Н. Е. Тихонова, С. В. Мареева. – М. : Альфа-М, 2009. – 320 с.

18. Гидденс, Э. Социальная стратификация / Э. Гидденс // Социологические исследования. – 1992. – № 9. – С. 112–123.

19. Уорнер, Л. Социальный класс и социальная структура / Л. Уорнер// Социология : хрестоматия для высшей школы / А. И. Кравченко. – М. : Академический проект «Фонд Мир», 2004. – С. 480–499.

20. Российские средние классы накануне и на пике экономического роста / А. Е. Шаститко [и др.]. – М. : Экон-Информ, 2008. – 200 с.

21. Российский средний класс: анализ структуры и финансового поведения / Л. Григорьев [и др.]. – М. : Экон-Информ, 2009. – 148 с.

22. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Е. М. Аврамова и др.; под ред. Т. Малеевой; Моск. Центр Карнеги. – М. : Гендальф, 2003. – 506 с.

23. Кивинен, М. Перспективы развития среднего класса в России / М. Кивинен // Социологический журнал. – 1994. – № 2. – С. 134–142.

24. Средний класс в России: уходя во внутреннюю эмиграцию [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.hse.ru/news/recent/26901334.html. – Дата доступа : 16.02.2012.

Материал поступил в редакцию 02.04.2012

Внедрение комплексной оценки собственного удержания при перестраховании

Антонович Наталья Сергеевна,
соискатель кафедры финансов и финансового менеджмента
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

Рассматриваются вопросы комплексной оценки собственного удержания при перестраховании. Проанализирована действующая практика определения величины ответственности, размещаемой в перестрахование. Выявлены факторы, которые не учитываются национальными страховщиками при расчете размера собственного удержания. Предложена методика, позволяющая рассчитать величину собственного удержания с учетом практического опыта работы андеррайтеров по оценке данного вида рисков, его размера и подверженности кумуляции, а также учитывающая текущее состояние страхового портфеля компании.

Questions of the complex estimation of own deduction at reinsurance are considered. Operating practice of determination of responsibility size placed in reinsurance is analyzed. Factors which are not considered by national insurers at calculation of the size of own deduction are revealed. The technique allowing to calculate the size of own deduction taking into account practical experience of underwriters according to the given kind of risks, its size and susceptibility to accumulation, and also considering a current condition of an insurance portfolio of a company is offered.

Введение. Важнейшее значение для страховщика имеет формирование устойчивого и сбалансированного страхового портфеля, который включает в себя совокупность различных видов и форм договоров страхования с невысокой степенью ответственности по каждому принятому риску. В практической деятельности страховой компании достаточно сложно достичь такого состояния страхового портфеля в силу существующей между компаниями конкуренции, которая не позволяет отказываться от страхования крупных по размеру и сложных с точки зрения андеррайтинга рисков. Оперативное урегулирование страховых случаев и полная компенсация понесенных страхователем потерь создает положительный имидж для страховщика.

Особая роль в процессе формирования устойчивого и сбалансированного страхового портфеля принадлежит перестрахованию, которое позволяет страховой компании регулировать соотношение объема имеющихся в распоряжении собственных средств с объемом страховых операций. Однако в перестраховании, по мнению ряда исследователей, заложено определенное противоречие: с одной стороны, оно обеспечивает защиту от катастрофических и крупных страховых случаев, позволяя достичь сбалансированности страхового портфеля, с другой,— связано с передачей части премии, что может негативно влиять на конечный финансовый результат страховщика [8, с. 13–14; 7, с. 186]. В этой связи для страховой организации важно определить такой размер собственного удержания, который позволит обеспечить рентабельность страховых операций и не будет искусственно ограничивать возможности страховой организации по принятию рисков на страхование.

Проблема определения размера собственного удержания неоднократно рассматривалась отечественными и зарубежными учеными. Среди российских экономистов особого внимания заслуживают работы Ю. М. Журавлева, К. Е. Турбиной, М. Г. Камынкиной, Е. Е. Солнцевой, В. В. Шахова, Л. А. Орланюк-Малицкой, Т. А. Федоровой, А. П. Артамонова, Г. В. Черновой и др. Данными учеными разработан ряд практических рекомен-

даций, которые следует учитывать страховым компаниям при принятия решения об установлении величины собственного удержания. Однако, несмотря на повышенный интерес ученых и специалистов к перестрахованию, в настоящее время практически отсутствуют исследования, позволяющие страховщикам комплексно подходить к определению величины ответственности, передаваемой в перестрахование. Единственным критерием принятия решения о перестраховании является утвержденный законодательно норматив ответственности по одному договору: 20 % от величины собственного капитала по добровольным видам страхования, 5 % — по страхованию экспортных контрактов [2]. Решение о перестраховании внутри указанного лимита остается интуитивной, основанной на опыте андеррайтеров, а не научно обоснованной задачей. В этой связи научные исследования в данной области являются достаточно актуальными и своевременными.

Основная часть. В настоящее время в Республике Беларусь нет единой методики оценки собственного удержания цедента, поэтому каждая страховая компания вправе самостоятельно разрабатывать политику в данной сфере. Нами был проведен анализ деятельности по оценке собственного удержания наиболее крупных по размеру собственного капитала страховщиков и национального перестраховщика. В результате было установлено, что в пределах законодательного норматива основным критерием принятия решения о перестраховании является величина риска и размер страховой суммы по договору. Оценка размера риска осуществляется на основании изучения существенных условий договора страхования, информации об истории убытков, а также рассмотрении иной информации, которая может повлиять на увеличение степени риска по договору. Вместе с тем компаниями не учитывается качество проводимого андеррайтинга, риск кумуляции, текущее состояние страхового портфеля.

В соответствии с определением собственного удержания как части страховой суммы, которую с учетом финансовых возможностей страховая компания оставляет на своей ответственности и в пределах которой обязуется возместить возможные убытки, оно может быть рассчитано по формуле (1):

$$СУ = S \cdot d \qquad (1)$$

где S — страховая сумма по договору страхования;

d — доля риска, оставляемая на собственном удержании.

В свою очередь, доля риска, оставляемая на собственном удержании, зависит от множества факторов, учет влияния которых очень важен для страховой компании. Особое значение имеет наличие у страховщика практического опыта оценки принимаемого риска; ограничение потенциальной вероятности кумуляции рисков не только внутри отдельных видов страхования, но и между ними; обеспечение устойчивости и доходности страховых операций.

Наличие практического опыта работы андеррайтеров по оценке принимаемого вида рисков имеет первостепенное значение при страховании опасных и крупных объектов страхования. Это обусловлено необходимостью правильного расчета страхового тарифа, обеспечивающего с доверительной вероятностью превышение суммарного тарифного убытка величины выплаченного страхового возмещения по страховому портфелю. Чем больше практический опыт андеррайтеров, тем точнее оценка риска и поэтому больше возможность установить более высокий уровень собственного удержания.

Специфика объекта страхования, перечень страховых случаев, срок действия договора и ряд других рискообразующих факторов в совокупности определяют размер страхового тарифа. Чем больше страховой тариф, тем больше риск для страховой организации, поэтому при прочих равных условиях может быть установлена меньшая величина собственного удержания.

Немаловажным при установлении размера удерживаемой ответственности является учет возможной кумуляции рисков. При этом следует рассматривать возможность ее возникновения не только в рамках отдельного вида страхования, но и между различными сегментами страховой отрасли. Так, например, в результате произошедшего в США урагана «Катрина» структура выплаченного страхового возмещения была следующей: частная жилая собственность — 31 %, коммерческая собственность — 29 %, перерыв в производстве — 17 %, морские риски и энергетика — 11 %, ответственность — 6 %, личный автотранспорт — 4 % и другие, включая авиационное страхование, страхование жизни, коммерческого транспорта, судов — 2 % [6, с. 131]. Рассредоточенность объектов страхования снижает риск кумуляции, что прямо пропорционально влияет на размер собственного удержания.

Признаком финансовой устойчивости страховых операций считается бездефицитный финансовый результат от их проведения. Равенство поступивших страховых взносов и расходов на

Таблица 1 — Расчет доли риска, оставляемой на собственном удержании

Показатель, i	**Удельный вес показателя, r_i**	**Характеристика показателя**					**$r_i \cdot k$**
		количество баллов (k)					
Опыт работы андеррайтеров по оценке данного вида риска	0,333	отсутствует	практически отсутствует	имеется, но незначительный	данные риски достаточно распространены для данного страховщика	данные риски являются типичными для андеррайтеров компании	
		5 баллов	**10 баллов**	15 баллов	20 баллов	25 баллов	3,33
Страховой тариф по договору	0,267	максимально возможный, учтены все повышающие коэффициенты	выше среднего, но не все повышающие коэффициенты учтены	средний по данному виду страхования	ниже среднего, не все понижающие коэффициенты учтены	минимальный, учтены все понижающие коэффициенты	
		5 баллов	10 баллов	**15 баллов**	20 баллов	25 баллов	4,005
Склонность риска к кумуляции	0,2	очень высокая	высокая	средняя	низкая	очень низкая	
		5 баллов	10 баллов	15 баллов	20 баллов	**25 баллов**	5
Удельный вес рассматриваемого вида страхования в портфеле	0,133	вид страхования занимает наименьший удельный вес в страховом портфеле компании	вид страхования занимает незначительный удельный вес в страховом портфеле компании	вид страхования занимает значительный удельный вес в страховом портфеле компании	вид страхования занимает существенный удельный вес в страховом портфеле компании	доминирующий вид страхования в страховом портфеле страховщика	
		5 баллов	10 баллов	15 баллов	20 баллов	25 баллов	0,665
Убыточность по рассматриваемому виду страхования	0,067	один из наиболее убыточных видов страхования в портфеле	убыточность по данному виду страхования выше средней, однако она не достигает максимальной	средняя убыточность по портфелю	убыточность по данному виду страхования ниже средней по портфелю, однако он не является самым рентабельным для данного портфеля	самый рентабельный вид страхования для страховщика	
		5 баллов	10 баллов	15 баллов	20 баллов	25 баллов	0,335
Суммарное количество баллов, Sum							Sum = $\sum_{n}^{i=1} r_i \cdot k$ = 8,335
Максимальное количество баллов, Sum_{max}							25
Доля риска, оставляемая на собственном удержании, d							$\frac{\sum_{n}^{i=1} r_i \cdot k}{Summax} = \frac{8,335}{25} = 0,3334$

Источник: разработка автора

выполнение страховых обязательств за тарифный период является отражением принципа эквивалентности в отношениях страховщика и страхователя. В этой связи, чем больше удельный вес в страховом портфеле занимает вид страхования, тем больший объем премии может быть использован для выполнения страховых обязательств, поэтому больший размер собственного удержания может быть установлен. Немаловажным при определении доли риска, передаваемой в перестрахование, является доходность страховых операций. Между данными показателями обратная пропорциональная зависимость, так как чем выше убыточность по виду страхования, тем ниже должен быть установлен размер собственного удержания.

Произведем балльную оценку рассмотренных выше показателей в совокупности и на основании этого определим долю риска, которую следует оставить на собственном удержании. Для этого необходимо установить удельный вес каждого показателя при определении итогового значения. Первостепенно важно наличие опыта работы у андеррайтеров компании по оценке именно данного вида рисков, так как это позволяет утверждать, что страховой тариф, как индикатор величины риска, рассчитан верно. Для целей определения размера собственного удержания удельный вес отдельного вида страхования в страховом портфеле более важен, чем его рентабельность, так как наличие небольшой совокупности действующих договоров по определенному виду страхования приводит к тому, что на нее нельзя распространить действие закона больших чисел. В данной ситуации наступление даже одного страхового случая с существенным размером ущерба может привести к тому, что данный вид сразу становится убыточным для компании.

Расчет удельного веса каждого показателя произведем по правилу Фишберна — формула (2) [4]:

$$r_i = \frac{2(n-i+1)}{(n+1)n}, \qquad (2)$$

где r_i — удельный вес i-го показателя;

n — количество показателей;

i — порядковый номер показателя.

Определим на условном примере долю риска, которую следует оставить на собственном удержании, на основании таблицы 1.

Наступление страхового случая в страховании имущества не всегда приводит к полной гибели объекта страхования. В этой связи среди прочих факторов при определении объема ответственности, оставляемой на собственном удержании, следует учитывать предварительную оценку убытка. В зависимости от способа оценки и факторов, оказывающих влияние на размер ущерба, в зарубежной практике выделяют следующие виды предварительной оценки убытков:

— максимально прогнозируемый убыток;

— максимально возможный убыток;

— вероятный максимальный убыток;

— ожидаемый максимальный убыток;

— предполагаемый вероятный убыток [1, с. 20–21].

На практике один из наиболее распространенных методов оценки потенциального ущерба имуществу — оценка вероятного максимального убытка. При его оценке учитываются следующие основные факторы: 1) рассматривается только крупный или дорогостоящий объект страхования; 2) предполагается, что могут выйти из строя спринклерные системы; 3) страховое покрытие исключает стихийные бедствия и/или риск «падения летательного аппарата». Вероятный максимальный убыток, рассчитываемый в процентах от страховой суммы, является существенным

				Вероятный максимальный убыток				
				↓	↓	↓	↓	↓
				ничтожно малый	незначительный	значительный	критический	катастрофический
				1	2	3	4	5
Вероятность возникновения максимально вероятного убытка	→	маловероятная (крайне редко)	1	1	2	3	4	5
	→	редкая	2	2	4	6	8	10
	→	вероятная	3	3	6	9	12	15
	→	частая	4	4	8	12	16	20
	→	высокая	5	5	10	15	20	25

Рис. 1. Матрица определения степени риска возникновения вероятного максимального убытка

Таблица 2 — Значение коэффициента *К* в зависимости от степени риска

Степень риска	Значение коэффициента К	Степень риска	Значение коэффициента К
1	1	14	0,46375
2	0,95875	15	0,4225
3	0,9175	16	0,38125
4	0,87625	17	0,34
5	0,835	18	0,29875
6	0,79375	19	0,2575
7	0,7525	20	0,21625
8	0,71125	21	0,175
9	0,67	22	0,13375
10	0,62875	23	0,0925
11	0,5875	24	0,05125
12	0,54625	25	0,01
13	0,505		

Источник: разработка автора.

критерием пригодности объекта к страхованию вообще и определения стоимости страхования и перестрахования [3].

В этой связи для договоров страхования имущества формулу (1) целесообразно дополнить, включив в нее коэффициент, отражающий риск наступления вероятного максимального убытка (формула (3)).

$$СУ = S \cdot d \cdot K, \qquad (3)$$

где *К* — коэффициент, учитывающий риск возникновения вероятного максимального убытка.

Для количественной оценки коэффициента, учитывающего риск возникновения вероятного максимального убытка, воспользуемся «матричным подходом», позволяющим соединить вероятность возникновения максимально вероятного убытка и его величину.

В зависимости от вероятности возникновения вероятного максимального убытка и его величины выделим 5 областей (рис. 1). Для вероятности возникновения: маловероятная, редкая, вероятная, частая, высокая. Для вероятного максимального убытка: ничтожно малый, незначительный, значительный, критический, катастрофический.

Введем условные теоретические обозначения, отражающие увеличение вероятности наступления вероятного максимального убытка и его размера — от 1 до 5. При проведении оценочных мероприятий условное значение вероятности возникновения вероятного максимального убытка и его размера соотнесем с соответствующими категориям от 1 до 5. Показатель степени риска будет располагаться на пересечении столбца и строки. Таким образом, степень риска принимает значения от 1 до 25.

				Вероятный максимальный убыток				
				↓	↓	↓	↓	↓
				ничтожно малый	незначительный	значительный	критический	катастрофический
				1	2	3	4	5
Вероятность возникновения максимально вероятного убытка	→	маловероятная (крайне редко)	1	1,0	0,95875	0,9175	0,87625	0,835
	→	редкая	2	0,95875	0,87625	0,79375	0,71125	0,62875
	→	вероятная	3	0,9175	0,79375	0,67	0,54625	0,4225
	→	частая	4	0,87325	0,71125	0,54625	0,38125	0,21625
	→	высокая	5	0,835	0,62875	0,4225	0,21625	0,01

Рис. 2. Значение коэффициента *К* в зависимости от степени риска возникновения вероятного максимального убытка

Значение коэффициента, учитывающего риск возникновения вероятного максимального убытка, находится в диапазоне от 0 до 1. Используя функцию табличного процессора MC Excel «Прогрессия» (шаг 0,04125), определим значение искомого коэффициента *К* в зависимости от степени риска — таблица 2.

Таким образом, значение коэффициента *К* в зависимости от степени риска возникновения вероятного максимального убытка представлено на рис. 2.

При принятии окончательного решения о величине оставляемой цедентом ответственности следует учитывать и действующие законодательные ограничения, т. е. принимать во внимание размер собственных средств страховой компании. Отсюда, собственное удержание по договору (СУпД) будет определяться системой (4):

$$\text{СУпД} = \begin{cases} \text{СУ, если СУ} \leq m; \\ m, \text{если СУ} > m. \end{cases} \qquad (4)$$

где m — максимальный лимит ответственности по одному договору в соответствии с законодательством.

Заключение. Предлагаемая методика позволяет более обоснованно подходить к установлению размера собственного удержания в рамках существующих законодательных ограничений размера ответственности по одному договору страхования. В отличие от сложившейся в республике практики оценки она дополнительно учитывает такие факторы, как наличие либо отсутствие у компании опыта по определению основных условий страхования с учетом специфики принимаемого объекта, потенциальную опасность кумуляции рисков, а также устойчивость и рентабельность страхового портфеля.

Литература

1. Артамонов, А. П. Практика непропорционального перестрахования / А. П. Артамонов. – М. : Страховое ревю, 2000. – 170 с.

2. Об утверждении норматива ответственности по договору добровольного страхования (сострахования, перестрахования) иного, чем страхование жизни : постановление Министерства финансов Республики Беларусь, 7 февр. 2003 г. № 16 / Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь от 28 февраля 2003 года № 8/9181.

3. Страховой бизнес : словарь-справочник / сост. Р. Т. Юлдашев. – М. : Анкил, 2005. – 832 с.

4. Трухаев, Р. И. Модели принятия решений в условиях неопределенности / Р. И. Трухаев. – М. : Наука, 1981. – 258 с.

5. Федорова, Т. А. Страхование : учебник. – 3-е изд, перераб. и доп. / Т. А. Федорова. – М. : Магистр, 2008. –1006 с.

6. Филонюк, А. Ф. Залетов, А. Н. Страховая индустрия Украины: стратегия развития / А. Ф. Филонюк, А. Н. Залетов. – К. : БИЗОН, 2008. – 448 с.

7. Шахов, В. В. Страхование / В. В. Шахов. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 311 с.

8. Экономика страхования и перестрахования / под ред. Л. Н. Клоченко, К. Е. Турбиной. – М. : Анкил, 1996. – 225 с.

Материал поступил в редакцию 24.03.2011

Развитие ипотечного кредитования в Республике Беларусь

Ганц Владимир Николаевич,
аспирант кафедры «Экономика предприятий»
Академии управления при Президенте Республики Беларусь,
финансовый директор ООО «Инвестиционная группа «Финанс»
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается проблематика сущности ипотечного кредитования. Рассматриваются возможные проблемы экономики страны, в которой отсутствует полноценный рынок ипотечного кредитования. Анализируется экономический эффект от внедрения механизма ипотеки на основе показателей экономики Республики Беларусь в сравнении с другими государствами. Предлагаются первоочередные меры по созданию механизма ипотечного кредитования в Беларуси.

This article reveals the notion of mortgaging, considers possible problems in the economy where there is no mortgage lending market, indicates the main advantages of mortgaging for the economy and presents economic indices of the Republic of Belarus in comparison with other countries. This article also puts forward initial steps for mortgaging formation in Belarus.

Ипотечное кредитование — одна из важнейших и неотъемлемых составляющих современной рыночной экономики. Зародившись в доисторические времена и изначально, представляя собой, лишь разновидность обеспечения возврата кредита должником, ипотека с середины XIX века переживает во всем мире бурное развитие. В настоящее время она представляет собой сложный и многообразный финансовый инструмент, являющийся важнейшим фактором экономического развития и оказывающий — через привлечение средств в промышленное и жилищное строительство — мощное стимулирующее воздействие на широкий диапазон смежных отраслей и экономику в целом.

История свидетельствует, что ипотека выступает существенным фактором экономического и социального развития страны. Ее роль может быть особенно заметна для страны в период выхода из экономического и социального кризиса. Не случайно «новый курс» Рузвельта начался с развития кредитования домовладельцев (жилищные ипотеки). Так было не только в США, но и в других странах, к примеру, в Западной Германии и Италии сразу после второй мировой войны. Как свидетельствуют современники, первым признаком «чуда» в Италии явился строительный бум конца 40-х годов. Началось возведение с помощью ипотеки и при участии государства так называемых «народных домов», предназначенных для сдачи в наем с правом последующего приобретения. С использованием ипотеки на новом техническом уровне возрождалась промышленность [2].

Развитие ипотечного бизнеса позитивно сказывается на развитии реального сектора экономики, ведет к остановке спада производства. Ипотечный механизм, интегрирующий финансовый рынок и рынок недвижимости, в состоянии значительно увеличить активы, как отдельной семьи, предприятия, так и всего государства.

Отсутствие ипотеки в банковской системе создает опасность для кредитных институтов, инвестиций, фондовых рынков, денежного обращения. Финансово-экономический кризис, который начался во второй половине 1998 года в Украине, в России и в других странах СНГ, ярко свидетельствует об этом. Активы банков, не обеспеченные реальными ценностями: ликвидной недвижимостью (землей, основными средствами), обесценились в очень короткое время [1]. Поэтому не случайно в странах, когда-либо приступавших к рыночным преобразованиям, одним из важнейших шагов было включение в кругооборот стоимости недвижимость через механизм ипотеки. Социально-экономическая природа ипотеки лежит

в беспрерывном конкурентном поиске механизмов движения стоимости в различных ее формах с целью получения прибыли или достижения социального эффекта.

Создание механизма ипотечного кредитования позволит увеличить коэффициент монетизации экономики (отношение объема денежной массы в стране ее ВВП за год). Исследования показывают наличие устойчивой связи между коэффициентом монетизации и уровнем развития экономической системы [4]. Поэтому данный показатель является важным индикатором оценки возможности экономического роста, отражающий скорость обращения денежной массы и интенсивность использования тех или иных ликвидных активов в расчетах и платежах. К примеру, в зарубежных странах коэффициент монетизации составляет (таблица 1):

01.10.2011 года монетизация экономики Беларуси имела показатель 10,2 % по агрегату М1 (таблица 2). Из-за низкой монетизации экономики (слабой ресурсной базы) кредитная система Беларуси развивается с ограниченными возможностями.

Таблица 1 — Коэффициент монетизации отдельных стран мира (в % на конец года, на основе показателя М1)

	2008	**2009**	**2010**
Япония	174	169	165
США	138	139	141
Китай	116	118	121
Польша	29	35	32

Экономической теорией не выявлено прямой и однозначной связи между уровнем монетизации экономики и жесткостью денежной политики. Между тем, практически все экономики, характеризующиеся высоким темпом инфляции и отрицательными реальными процентными ставками, имеют низкий уровень монетизации. Это характерно было и для Беларуси. Сегодняшний уровень монетизации выглядит предпочтительнее. Но достигнут он не в результате развития экономики, а благодаря девальвационным ожиданиям и высокой эмиссии. Поэтому результат противоположный: галопирующая инфляция в 2011 году и по-прежнему отрицательные реальные процентные ставки.

Таблица 2 — Коэффициент монетизации экономик стран на основе агрегата М1

Страны	**Коэффициент монетизации**					
	2010 г.			**01.10.2011 г.**		
	М0	М1	М3	М0	М1	М3
Беларусь	2,70	8,40	24,90	4,10	10,20	42,30
Литва	7,10	24,50	47,470	—	—	—
Польша	9,70	32,40	55,80	—	—	—

Активы белорусских банков недостаточны в сопоставлении с размерами ВВП (рис. 1), и выдаваемые ими кредиты поэтому дороги и экономически необоснованны.

Кредиты банков реальному сектору экономики (предприятиям и организациям) на начало 2011 г. составили 57 % по отношению к ВВП (рис. 2).

В результате ограничения и дороговизны кредита экономический рост в нашей стране тормозится, замедляется процесс модернизации предприятий, увеличивается ресурсоемкость и энергоемкость производств, ухудшаются условия труда, осложняется социальная ситуация.

Объем недвижимости, не вовлеченной в экономический оборот, составляет 100 млрд. евро (12,4 млн га пахотных земель по стоимости 3000 евро за 1 га в совокупности со стоимостью жилой недвижимости), что эквивалентно объему ВВП нашей страны по паритету покупательской способности. Потенциально мы можем говорить о том, что ресурсная база банковской системы недополучила данную сумму в свой оборот. Данный процесс можно исправить только через введение института ипотеки, что позволит вовлечь стоимость недвижимости посредством залогового обеспечения кредитов в объем банковской системы и тем самым увеличить денежную массу страны (увеличить коэффициент монетизации экономики), при этом избежав роста инфляции. Увеличение монетизации экономики и увеличение пассивов банковской системы приводит к уменьшению неплатежей в экономике, что есть следствие нехватки денег в обороте и является тормозом народнохозяйственного развития [4].

Во-первых, ипотечное кредитование приведет к увеличению коэффициента монетизации (увеличение денежной массы) — это доступность денежных ресурсов как для всех субъектов хозяйственной

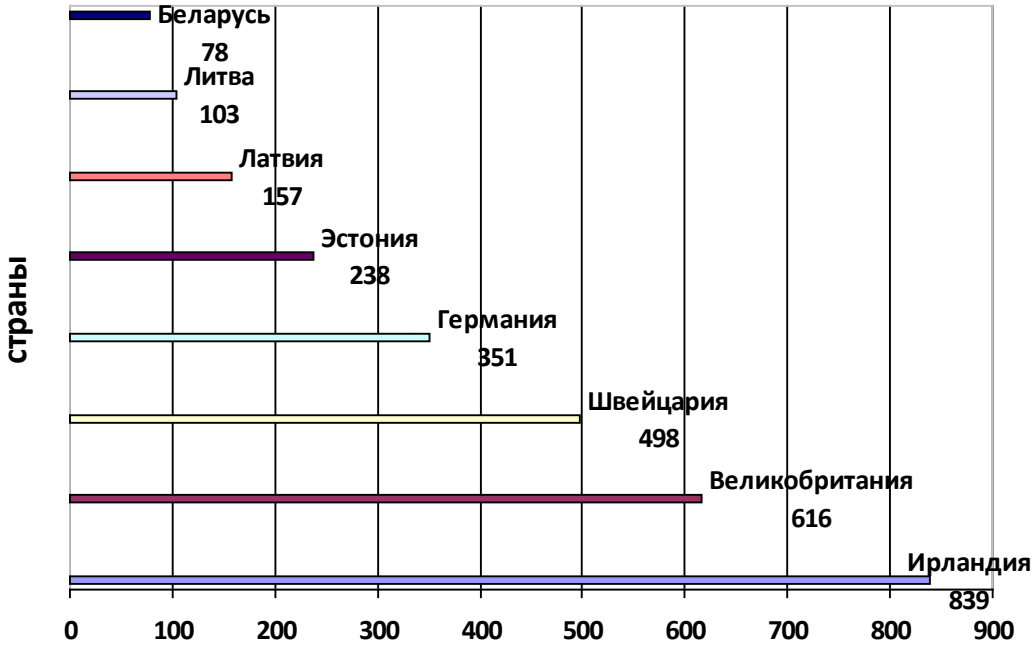


Рис. 1. Активы банков к ВВП за 2010 год, %

деятельности (бизнес), так и для населения страны в целом. Денежная масса должна наращиваться постепенно, создавая некоторую «зону расширения» для обращения совокупного национального капитала и роста ВВП, что не вызовет роста инфляции. Когда коэффициент монетизации достигнет значения 0,8–1, то будут созданы условия для удешевления кредитных средств — снижения процентной ставки по кредитам до 3–5 %. Такая мера позволит избежать не принятого в рыночной экономике «льготного» финансирования [4].

Во-вторых, развитие ипотечного жилищного кредитования оказывает положительное влияние на преодоление социальной нестабильности, смягчение социальных проблем. Прежде всего, ипотека помогает удовлетворить потребность населения в жилье. Но, кроме этого, ипотека оказывает определенное влияние на проблему занятости: через развитие строительства создаются дополнительные рабочие места, как в этой отрасли, так и в сопряженных со строительством отраслях.

В-третьих, развитие ипотечного бизнеса позитивно сказывается на развитии реального сектора экономики. Ипотека посредством предоставления возможности выхода на рынок большего числа потенциальных потребителей жилья способствует реализации построенных домов. В то же время приток новых средств, благодаря ипотеке, на рынок жилищного строительства дает толчок к развитию строительства, что, в свою очередь,

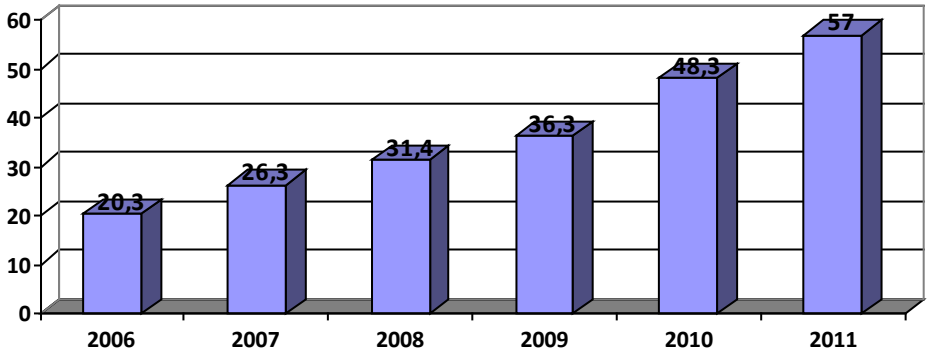


Рис. 2. Требования банков к экономике РБ, % к ВВП

вызывает оживление в производстве строительных материалов и конструкций, строительного и дорожного машиностроения, в деревообработке и производстве мебели и т. д. [5]. Так, если ипотечные кредиты в жилищную сферу будут составлять до 15 % общего объема кредитования, то рост реального сектора экономики, сопровождающего строительство жилья и его обустройства, можно ожидать на уровне 70 % в год (1 рубль, вложенный в строительство, дает эффект 5 рублей в сопутствующих отраслях: производство бытовой техники, мебели и т. д.) [3]. Промышленное же ипотечное кредитование дает возможность модернизировать производство, что приводит к повышению качества и конкурентоспособности продукции — все это ведет к увеличению экономического потенциала страны.

В-четвертых, ипотека является способом улучшения регулирования денежной массы. Сбережения граждан в нашей стране чаще всего лежат «мертвым грузом» дома, финансируют зарубежных производителей через покупку импортных потребительских товаров или конвертируются в иностранную валюту, что оказывает определенную нагрузку на финансовый сектор страны. Стимулирование потребителей к вложению в собственное жилье посредством создания сберегательных касс по программе ипотечного кредитования дает приток денежных средств в развитие местного строительного комплекса, тем самым сбережения граждан включаются в активный экономический оборот, рыночными методами происходит изъятие из оборота дополнительной ликвидности, которая является одной из причин инфляции. Для постоянного роста совокупного производства, следовательно, совокупного дохода и совокупного потребления необходимо, чтобы часть сбережений от совокупного дохода направлялась через инвестиции в развитие производства.

В-пятых, ипотека даст серьезные ресурсы (до 10 млрд. долларов США) малому и среднему бизнесу под залог своего жилья, как это происходит в Европе и США.

Следует отметить, что нужно сделать на пути становления ипотечного кредитования в Беларуси:

— разработать законодательные нормы в сфере уступки прав по договору об ипотеке;

— создать систему обращения взыскания на имущество, заложенного по договору об ипотеке, и реализации указанного имущества (пересмотреть законодательные нормы, регулирующие жилую недвижимость в частность отчуждения и взыскания недвижимости в кратчайшие сроки, пересмотреть нормы и разработать процедуру по поводу взыскания жилой недвижимости с прописанными несовершеннолетними детьми (переселение в социальное жилье, предоставление недвижимости меньшей стоимости) для создания у кредитодателей заинтересованности в кредитовании под залог жилой недвижимости, создания ликвидности ипотечным ценным бумагам обеспеченных жилой недвижимостью;

— определить особенности ипотеки земельных участков, предприятий, зданий и сооружений, жилых домов и квартир (рассмотреть все индивидуальные особенности залога недвижимости в зависимости от вида);

— определить порядок заключения договора об ипотеке (стандартизировать ипотечные договоры: разработать единые образцы в зависимости от вида недвижимости, унифицировать оформление, формы, разработать стандартизированные права и обязанности кредитодателя и получателя);

— разработать законодательство об ипотечных ценных бумагах (что позволит привлечь на рынок долгосрочных кредитов необходимый объем ресурсов с рынка капиталов по максимально низким ценам), которое должно установить и закрепить:

- виды ипотечных бумаг и удостоверяемые ими права, требования к их форме и содержанию отвечающие международным нормам;
- порядок выпуска и обращения ипотечных ценных бумаг, порядок и процедуру их эмиссии, круг эмитентов, порядок надзора за выпуском и обращением этих бумаг;
- способ обеспечения исполнения обязательств эмитента по ипотечным ценным бумагам;
- перечень раскрываемой эмитентом информации об обеспечении ипотечных ценных бумаг, порядок ее предоставления инвесторам для ознакомления;
- особый правовой статус кредиторов — держателей эмиссионных ипотечных ценных бумаг — при банкротстве юридических лиц — эмитентов этих бумаг);

— создать институциональных инвесторов для осуществления рефинансирования ипотечных кредитов (существенной проблемой рефинансирования ипотечных кредитов является отсутствие полноценно функционирующих институциональных инвесторов (пенсионные, трастовые фонды, крупные страховые компании, обладающие капиталами для вложения в мало-

рискованные бумаги); необходимо пересмотреть пенсионную систему: создать пенсионные фонды накопительного типа как частные, так и государственные пенсионные фонды, создать благоприятные условия для наращивания капитализации страховых компаний (обязательное страхование жилой недвижимости, заложенной по договору ипотеки);

— обеспечить сохранность имущества, заложенного по договору об ипотеке (разработать и принять законодательные нормы, обеспечивающие сохранность залогового недвижимого имущества, разработать и внедрить систему обязательного страхования недвижимости вовлеченной в сделку по ипотеке, что будет способствовать развитию страховой отрасли Республики Беларусь и наращиванию капитализации страховых компаний, которые должны выступать в роли институциональных инвесторов на внутреннем рынке ипотечных ценных бумаг).

На IV Всебелорусском народном собрании 8 декабря 2010 года Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко в своем выступлении отметил поручение Совету министров и Национальному банку ввести ипотеку в полном объеме уже в первом полугодии 2011 года. К сожалению, на сегодняшний момент никаких существенных действий в решении данного вопроса не было предпринято.

Литература

1. Евтух, А. Т. Ипотека: жилищное кредитование. – Луцк : Волин. обл. тип., 2000. – 180 с.

2. Карманова, И. Организация жилищного финансирования в США / И. Карманова, Е. Савченко // Фин. Украина, 2004. – 21 с.

3. Михайловский, В. Г. Вопрос о дешевых жилищах в западно-европейских и американских городах. – М. : Известия Госгордумы, 2000. – 73 с.

4. Пелих, С. А. Экономика и деньги / С. А. Пелих. – М. : Право и экономика, 2009. – 271 с.

5. Фридман, Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Н. Ордуэй; пер. с англ. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 580 с.

Материал поступил в редакцию 21.03.2012

Значение глобальных рейтингов в расширении представительства белорусских и российских вузов на международном рынке образования

Пелих Сергей Александрович,
доктор экономических наук, профессор (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается проблема развития и рейтинга национальных систем образования. Изучаются результаты Программы международной оценки знаний школьников (PISA). Рассматриваются различные рейтинговые системы, их достоинства и недостатки. Указываются общие тенденции в отношении к рейтингам.

In article the problem of development and a rating of national education systems is considered. Results of the Program of the international estimation of knowledge of schoolboys (PISA) are investigated. Various rating systems, their merits and demerits are considered. The general tendencies in the relation to ratings are specified.

На международном уровне наблюдается высокая конкуренция на рынке образовательных услуг, что связано, в том числе, с нарастающим процессом глобализации в системе высшего образования. По данным ЮНЕСКО, в 2009 г. число студентов, обучающихся за рубежом, достигло почти 3,5 млн человек. При этом ежегодный прирост составляет более чем 10 % [1].

Страны ОЭСР считают, что переход к экономике, базирующейся на создании и использовании новых знаний, сопровождающийся активизацией конкуренции со стороны стран — не членов ОЭСР, требует, чтобы страны ОЭСР повысили свою способность создания, распространения и использования научно-технических знаний, так же, как и других интеллектуальных возможностей, в качестве инструментов повышения темпов роста производительности труда и экономического развития.

В связи с тем, что знания стали рассматриваться как основа для обеспечения экономического, социального и политического благосостояния, а уровень образованности граждан стал основным показателем международной конкурентоспособности стран, проблемы развития национальных систем среднего и высшего образования стали ведущими в политической повестке дня развитых стран мира. Интерес к этим проблемам подогревается еще и регулярно публикуемыми ведущими информационными агентствами международных рейтингов систем образования различных стран. Анализ данных таких сопоставлений дает серьезную пищу для размышлений руководителям многих ведущих стран. К примеру, в области среднего образования наиболее заслуживающей уважения является Программа международной оценки знаний школьников (PISA). Экзамены в рамках этой программы акцентируют внимание на том, насколько хорошо школьники разных стран могут использовать свои знания по математике, чтению и естественным наукам.

Экзамены, начиная с 2000 г., под эгидой Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), проводятся раз в три года среди 15-летних школьников. Выбор возрастной категории объясняется спецификой — выяснить способности детей применять полученные знания на практике. Во многих странах в этом возрасте завершается обязательное образование. Поэтому важно определить состояние тех знаний и умений, которые могут быть полезными в будущем, а также способностей приобретать знания самостоятельно. Каждые три года предпочтение отдается одному из направлений и ему уделяется 2/3 времени тестирования. Например, в 2000 г. предпочтение отдавалось проверке функциональной грамотности по чтению, в 2003 г.— по математике, в 2006 г.— по естественным наукам, в 2009 г.— опять по чтению и в 2012 г. будут проверяться знания по математике.

Таблица 1 — Итоги PISA по странам за 2009 г.

СТРАНА	ЧТЕНИЕ	МАТЕМАТИКА	ЕСТЕСТВЕННЫЕ НАУКИ
Шанхай (Китай)	556	600	575
Корея	539	546	538
Финляндия	536	541	554
Гонконг	533	555	549
Сингапур	526	562	542
Канада	524	527	529
США	500	487	502
Россия	459	468	478

Школы и классы для участия в PISA отбираются в странах-участницах на основе метода случайного подбора. Это могут быть как городские, так и сельские школы, как элитные, так и обычные и даже малокомплектные. На тестирование выделяется 2 часа. Тесты выдаются в разных вариантах. В каждом из них до 100 вопросов. В отведенное время надо не только выбрать правильный ответ из предложенных, но и сделать самостоятельные выводы и умозаключения. Эта методика сильно отличается от технологий отечественной педагогики. Российская школа не учит детей решать реальные проблемы, а здесь оценивается уровень функциональной грамотности 15-летних школьников — их способность эффективно применять полученные знания и умения в жизненных ситуациях. Поэтому итоги PISA, в том числе и за 2009 г., в определенной мере, закономерны для России.

В 2009 г. экзамены сдавали 470 тыс. школьников 15-летнего возраста из 65 стран, в т. ч. бедных, слаборазвитых и богатых стран. Итоги показывают, насколько современные выпускники средних школ различных стран обязательного цикла обучения подготовлены к вступлению в глобализированный рынок труда, где все больше требуются высококвалифицированные работники. Традиционно на таких экзаменах наивысшие показатели демонстрируют школьники Сингапура, Кореи, Китая, Японии. В последние годы в число лидирующих выбилась Финляндия. США заняли 14-е место по чтению, 17-е — по естественным наукам и 25-е — по математике. Средний балл российских школьников соответствует 38–41 месту (сразу за Турцией и Дубаем).

Исследователи отмечают, что низкие показатели российских школьников связаны в определенной мере с сильным расслоением отечественной школьной системы — спецшколы, гимназии и лицеи демонстрируют показатели выше средних, а обычные школы, особенно сельские, тянут показатели вниз. Кроме того, российских школьников ставит в замешательство нетрадиционная постановка вопросов, отличная от тех, к которым они привыкли в школе (вставить пропущенные буквы, решить уравнение, сформулировать физический закон и т. д.), требующая применения кроссдисциплинарных знаний при подготовке ответа.

Что касается США, то здесь итоги PISA были восприняты как национальный позор. «Это, безусловно, звонок к пробуждению Америки»,— заявил министр образования США Эрн Данкан. Сразу же вспомнили, что за 1995–2008 гг. США скатились со 2-го на 13-е место среди стран ОЭСР по доле лиц, заканчивающих колледжи, и только 8 из этих стран имели более низкий, чем США, процент заканчивающих полную среднюю школу. В ответ на это Барак Обама поставил цель обеспечить к 2020 г. самый высокий в мире процент студентов, заканчивающих вузы [2].

Последние исследования ОЭСР, проведенные совместно со Стэнфордским университетом, показали, что если США смогут в течение следующих 20 лет повысить средние показатели школьников на PISA на 25 пунктов, это даст национальной экономике выигрыш в 41 трлн. долл. в течение жизни поколения, родившегося в 2010 г.

Пока же разрыв между странами-победителями в международных экзаменах и США весьма велик. Так, если шанхайские школьники имели средний показатель по чтению 556 баллов, то американские — 500 (на 56 меньше), а по математике разрыв оказался вдвое больше — 113 баллов (600 и 487 баллов, соответственно). Велик разрыв и в области естественных наук — 73 балла (575 и 502 балла, соответственно).

Генеральный Секретарь ОЭСР Хосе Анхель Гурриа, указывая на эти оценки, подчеркнул роль качества образования и соответствия содержания учебных программ требованиям времени в обеспечении успехов экономического развития Китая. «Китайские школьники получили высокие оценки по всем трем предметным областям. и это говорит о том, кто займет лидирующие по-

зиции завтра. Они обучены понимать и противостоять вызовам реального мира». Несмотря на то, что показатели национального дохода и образовательного уровня населения страны все еще взаимосвязаны, итоги PISA показывают — далее сказал он, что две страны с одинаковым уровнем процветания могут выдать весьма отличные друг от друга результаты. Это говорит о том, что представление о мире, четко поделенном на богатые и, следовательно, высокообразованные страны и бедные (соответственно, малообразованные страны), уже устарело. К примеру, ВНП на душу населения в Шанхае намного ниже, чем в среднем по странам ОЭСР. Низкий национальный доход необязательно означает наличие слабой образовательной системы и низкой успеваемости. Так, Южная Корея — еще один лидер по показателям успеваемости школьников — также имеет ВНП ниже, чем в среднем по ОЭСР.

Традиционно США тратят на 1 ученика больше, чем любая другая страна мира. В 2009 г. по этому показателю они уступали только Люксембургу. В таких странах, как Эстония и Польша, подготовка школьников находится примерно на том же уровне, что и в США, но они в расчете на 1 ученика выделяют менее половины американской суммы. Это наводит на мысль о слабом контроле за использованием средств и о недостаточно высокой престижности профессии школьного преподавателя в США. В странах с самыми эффективными школами (Сингапур, Корея, Финляндия) профессия школьного учителя является одной из самых высокопрестижных и высокооплачиваемых, поэтому в этих странах преподавательский состав на 100 % пополняется за счет набора лучших вузовских выпускников и конкуренция за учительские места здесь очень высока. В США же, как отмечают исследователи, только 23 % учителей приходят в школы из числа верхней трети выпускников. В наиболее бедных районах страны этот показатель еще ниже — 14 %. И если в Финляндии на работу учителем отбирается 1 из 10 претендентов, то в США — каждый второй выпускник, причем из вузов с низкими или очень низкими вступительными требованиями.

Таким образом, международные сопоставления уровня знаний школьников вскрывают интересные факты и заставляют руководство стран вносить коррективы и разрабатывать реформы по совершенствованию национальных систем образования. В частности, президент США Барак Обама, проанализировав уровень подготовки американских школьников, заявил, что ситуация с отставанием от Китая напоминает ту, что сложилась к концу 50-х гг., когда СССР запустил в космос спутник и обнаружилось, что США серьезно отстают от СССР в сфере образования. Тогда в результате срочно предпринятых мер и огромных финансовых затрат удалось в короткое время преодолеть это отставание и даже выйти вперед. Сейчас необходимы не менее эффективные меры и расходы.

Особую популярность и развитие в последнее десятилетие получили международные университетские рейтинговые системы, которые выросли из внутренних рейтинговых систем.

Впервые университетский рейтинг, включающий широкую базу объективных и субъективных показателей, был разработан журналом «US News and World Report» в 1983 г. в США.

Затем справочники по ВУЗам в отдельных странах выполняли общественную задачу информирования абитуриентов и их родителей о качестве вузов. Обычно их издавали медийные организации или независимые агентства, которые оценивали вузы и время от времени ранжировали их на основе собранной информации об их количественных и качественных характеристиках. Со временем они стали играть роль защитников общественных интересов, анализируя правительственные документы и решения и подготавливая по заказу государства или по собственной инициативе обзоры, исследующие научную продуктивность, эффективность ППС и учебного процесса отдельных вузов, расставляя их по рангам, с указанием, или без, удельного веса каждого из показателей деятельности вуза. Рейтинги придали новую динамику конкурентной борьбе вузов, позитивно сказались на их поведении, стремлении к повышению качества своей деятельности.

Международные рейтинги стали следующим этапом. В связи с тем, что уровень знаний населения и научный потенциал стали основными показателями международной конкурентоспособности стран, а деятельность высших учебных заведений стала привязываться непосредственно к задаче обеспечения экономического и научно-технического развития своих стран, международные рейтинги вузов стали использоваться для оценки степени соответствия университетов той или иной страны достижениям мировой науки, их вклада в развитие ее отдельных направлений, эффективности подготовки специалистов и, в итоге, для определения количества и перечня вузов этих стран, входящих в число лучших десяти, двадцати, пятидесяти, ста, двухсот и т. д. университетов мира.

Университеты превратились в стратегические предприятия, использующие международные рейтинги для определения целей и постановки

Таблица 2 — Критерии оценки деятельности вузов и их вес в общей оценке

Критерии	Показатели качества университета	Вес, %
Качество образования ППС	Численность выпускников — обладателей Нобелевской премии и медали Филдса (по математике) с 1901 г.	10
Научная продуктивность	Численность исследователей, получивших Нобелевскую премию по физике, химии, медицине или экономике и/или медаль Филдса с 1911 г.	20
	Численность высокоцитируемых исследователей в области наук о жизни, медицины, естественных наук, инженерии и социальных наук.	20
	Количество статей, опубликованных в журналах Nature и Science	20
	Количество статей, упомянутых в расширенном индексе цитирования естественно-научных работ Томсона и в индексе цитирования работ по социальным наукам Томсона за предыдущие 2 года	20
Эффективность в расчете на 1-го члена ППС	Средневзвешенная оценка по 5 вышеприведенным показателям, поделенная на численность постоянного академического персонала	10

Таблица 3 — Критерии, индикаторы и вес в Шанхайском рейтинге университетов по направлениям подготовки

Критерий	Индикаторы	Вес, %
Выпускники-лауреаты	1. Численность выпускников, получивших Нобелевскую премию или медаль Филдса по математике с 1951 г. (без направления № 2)	10
	2. Численность исследователей, получивших Нобелевскую премию в области физики, химии, медицины и экономики и/или медаль Филдса с 1961 г.	15
Научная результативность	3. Численность высокоцитируемых исследователей по всем 5 предметным областям	25
	4. Количество статей, перечисленных в расширенном Индексе цитирования Томсона по естественным и социальным наукам за 2 предыдущих года	25
Только для 2-го направления подготовки	Общая сумма расходов на исследования в области инженерно-технических и компьютерных наук	25

задач развития. Они оказывают стимулирующее воздействие на модернизацию и рационализацию деятельности вузов, профессионализацию услуг и маркетизацию высшего образования, исследовательскую миссию и области исследовательской деятельности, учебные планы и дисциплины, отбор ППС и новые формы трудовых соглашений, на методику отбора студенческого контингента и возможности занятости. Международные рейтинги также помогают вузам находить равных себе партнеров для налаживания сотрудничества по обмену студентами или проведения совместных научных исследований и совершенствования программ обучения. Уже одно упоминание в международном рейтинге расширяет возможности вуза и становится ориентиром для потенциальных студентов, ППС, филантропов, работодателей и других партнеров вузовской системы. И это еще больше подстегивает конкуренцию между вузами. Наиболее известные международные рейтинги университетов — это рейтинги, подготавливаемые Шанхайским университетом Цзяо-Тун, журналом Таймс, рейтинг QS и рейтинг под названием Вебометрикс.

ШАНХАЙСКИЙ РЕЙТИНГ УНИВЕРСИТЕТОВ

Самый уважаемый и признаваемый почти повсеместно международный рейтинг университетов под названием Академический рейтинг университетов мира (Academic Ranking of World

Universities) — ARWU, с 2003 по 2008 г. подготавливали Центр исследования университетов мирового уровня и Институт высшего образования Шанхайского университета Цзяо-Тун. С 2009 г. он подготавливается полностью независимой консультативной организацией ShanghaiReiting.

Рейтинг составляется по итогам анализа деятельности более 1000 университетов мира. Затем на веб-сайте университета публикуются данные о 500-х лучших из них. При этом показатели лучшего вуза принимаются за 100 пунктов, а место последующих вузов определяется как производное (процент) от этой цифры.

Кроме того, ARWU. помимо общего рейтинга университетов, осуществляет еще и ранжирование вузов по 5 направлениям подготовки и научной деятельности: 1) естественные науки и математика; 2) инженерно-технические науки и информационные технологии; 3) науки о жизни и сельское хозяйство; 4) клиническая медицина и фармация; 5) социальные науки. Набор критериев и индикаторов и их веса при этом немного отличается.

Абсолютным лидером среди лучших университетов мира являются США: им принадлежат первые 4 места, 8 мест в первой десятке, 17 — во второй и 54 — в первой сотне. Лучший российский университет — МГУ — находится на 74 месте, СПГУ делит 301–400 место [4].

Примерно такое же подавляющее преимущество американских университетов и по направлениям подготовки.

Из 20 университетов мира, лучше всего готовящих по инженерно-техническим и компьютерным специальностям, американские университеты занимают первые 15 мест. В этой двадцатке вузам других стран удалось занять всего 3 места.

Академический рейтинг университетов мира по естественнонаучным и математическим направлениям подготовки, где из 20 лучших университетов по указанным направлениям подготовки 14 — опять американские.

Всего же по всем пяти основным направлениям подготовки американские университеты в первой двадцатке и первой сотне заняли, соответственно: по естественно-математическим направлениям 14 и 54 места; по инженерно-техническим — 17 и 47 места; по наукам о жизни — 16 и 56 места; по медицине — 16 и 56 места; по социальным наукам — 18 и 71 место.

Несмотря на то, что первоначально составители ARWU ставили перед собой задачу определить место лучших китайских вузов в ряду университетов мира, он привлек к себе внимание всех университетов мира обоснованностью методологии, прозрачностью процесса ранжирования, своей открытостью и приглашением всех желающих к сотрудничеству над его совершенствованием. Попасть в этот рейтинг мечтают многие университеты мира. На него широко ссылаются по всему миру и он служит отправной точкой для определения сильных и слабых сторон национальных университетских систем и отдельных университетов, а также для определения направлений реформ и формулирования новых инициатив в сфере образования.

В 2006 г. Chronicle of Higher Education признал ARWU наиболее влиятельным методом международного сопоставления вузов. Канцлер Оксфордского университета отметил надежность, основательность и прозрачность этого метода, обеспечивающего справедливые итоги сопоставления.

РЕЙТИНГ TIMES HIGHER EDUCATION

Второй из наиболее известных в мире международных рейтингов университетов публикуется газетой Таймс с 2004 г. В период с 2004 по 2009 гг. он подготавливался в сотрудничестве с информационным агентством Коккорелли Сисмондс (Quacquarelli Sysmonds), поэтому назывался Times Higher Education Supplement (THS) Ranking или Times H. E.— QS World University Ranking. В 2010 г. сотрудничество между ними прекратилось и они стали публиковать раздельные рейтинги. QS при этом сохранило старую методологию и публикует свой рейтинг под названием QS World University Ranking, а Times, став сотрудничать с крупнейшим информационным агентством Thomson Reuters, обладающим крупнейшей базой данных по цитируемым авторам и источникам и на которое возложена задача сбора и анализа данных, совместно с ним разработала новую методику ранжирования вузов. До 2009 г. основное внимание при выведении рейтинга THS обращалось на мнение вузовских преподавателей о том, какие вузы являются лучшими. Их просто просили назвать 30, на их взгляд, лучших университетов в их области знаний, без подтверждения этих утверждений какими-либо объяснениями или данными.

В 2004 г. вес этого показателя составлял 50 % в общем рейтинге. В 2005 г. был введен дополнительный показатель — мнение работодателей и рекрутерских организаций о качестве подготовки вузовских выпускников, вес которого составил 10 %. За счет этого вес предыдущего показателя был снижен до 40 %. В целом, критерии, показатели и вес в рейтинге 2004–2009 гг. выглядели следующим образом.

В 2010 г. переработанная совместно с Рейтер версия рейтинга включала в себя уже 13 показа-

Таблица 4 — Структура рейтинга THS

Критерии	Индикаторы	Вес, %	
		2004	**2005–2009**
Международная репутация университета	1. Обзор мнения ведущих вузовских преподавателей/ученых о том, какие вузы являются лучшими	50	40
	2. Опрос рекрутеров и кадровых агентств по всему миру, какие университеты выпускают наиболее подготовленных к работе специалистов		10
Международное значение научных исследований	3. Количество цитирований в базе научных данных Томсона или Скопус в расчете на 1 преподавателя	20	20
Качество обучения	4. Соотношение преподаватель/студенты	20	20
	5. Численность/доля студентов-иностранцев	5	5
Международное признание	6. Численность/доля преподавателей-иностранцев	5	5

Таблица 5 — Критерии, индикаторы и вес T.H.E.W.U. рейтинга с 2010 г.

Критерий	Индикатор	Вес, %
Обучающая среда	1. Репутационный обзор качества учебного процесса	15,00
	2. Количество присуждаемых докторских степеней на 1 преподавателя	6,00
	3. Соотношение преподаватель/студенты	4,50
	4. Доход вуза в расчете на 1 преподавателя	2,25
	5. Соотношение выпуска докторов и бакалавров	2,25
Научная деятельность	1. Репутационный обзор состояния научной деятельности	19,50
	2. Доход от исследовательской деятельности на 1 члена ППС	5,25
	3. Публикации в расчете на 1 члена ППС	4,50
	4. Общественный доход от научной деятельности по отношению к общему доходу от исследовательской деятельности	0,75
Индекс цитирования	1. Частота цитирования опубликованных учеными вуза работ (средняя норма цитирование на публикацию)	32,50
Доля иностранных студентов	1. Соотношением численности иностранных и местных студентов	2,00
	2. Соотношение численности иностранных и местных преподавателей	3,00
Доход от промышленности	1. Доход от исследований для промышленности в расчете на 1 члена ППС	2,50

телей по 5 критериям: качество обучающей среды (30 %); качество научно-исследовательской деятельности (30 %); частота цитирования научных работ сотрудников вуза (32,5 %); соотношение численности иностранных и местных преподавателей и студентов (5 %) и доход от промышленности по итогам передачи инноваций в расчете на 1 члена ППС (2,5 %).

В процессе подготовки рейтинга были налажены контакты со всеми университетами мира и получено 13 388 ответов с мнениями о перечне ведущих вузов по всем предметным областям. Для выявления частоты цитирования научных трудов вузов было проанализировано 12 000 журналов, находящихся в базе данных Томсон-Рейтер за 2004–2008 гг. Вузы, публикующие менее 50 работ в год или осуществляющие подготовку по одной узкой предметной области, в расчет не принимались.

В числе 20 лучших университетов мира по версии Times Higher Education в 2010 г. американские университеты на передовых позициях: занимают первые 5 мест, 7 — в первой десятке и 15 мест из 20. Всего в списке 200 лучших университетов мира американских — 72. Российские университеты в этот список не вошли. В рейтинге 2008 и 2009 гг. МГУ занимал, соответственно, 183-е

и 155-е место. В числе 20 лучших технических вузов мира 13 американских, занимая первые 5 мест; 3 английских, по одному из Швейцарии и Канады и 2 китайских. В числе 20 лучших университетов по естественнонаучным направлениям подготовки американские вузы занимают первые 7 мест и 15 из 20; 3 места заняли английские университеты и по одному — из Германии и Японии [4].

Традиционное лидерство американских университетов исследователи объясняют тем, что в США знают и ценят роль исследовательских университетов в развитии научно-технического и экономического потенциала страны и поэтому всемерно содействуют развитию их инфраструктуры. Атмосфера космополитизма, царящая в них, привлекает в них ярких и талантливых людей со всего мира. Оплата труда ППС американских университетов продолжает оставаться высокой, несмотря на кризис, и за более высокую продуктивность и инновационную деятельность им платят больше. Кроме того, американцы — самые продвинутые в сфере информационного обеспечения научных знаний. Здесь издается много журналов, что помогает оперативно публиковать результаты научных исследований и отслеживать их, в том числе, и с помощью интернета.

Вместе с тем исследователи отмечают успехи Китая в повышении качества высшего образования: лучший из них — Университет Гонконга находится на 21 месте; Гонконгский университет Науки и Технологии — на 41 месте; Пекинский университет — на 37-м; Университет Науки и Технологии Китая — на 49-м; Университет Цинхуа — на 58-м. Еще 3 университета входят в число 200 лучших университетов мира.

Президент Иельского университета Ричард Левин, приветствуя это явление, тем не менее не без доли тревоги отметил, что экономический рост Китая и успехи в развитии национальной системы высшего образования через определенное время сделают его сверхдержавой в области высшего образования.

РЕЙТИНГ QUACQUARELLI SYSMOND (QS WORLD UNIVERSITY RANKING)

В 2010 г. Times Higher Education и Quacquarelli Sysmond стали выпускать раздельно свои рейтинги. При этом QS осталось верным прежней методике: учет мнения (опрос) преподавателей различных университетов мира о том, какие университеты являются лучшими в соответствующих областях знаний (40 %); учет мнения (опрос) работодателей с опытом набора вузовских выпускников о том, какие университеты лучше всего готовят к профессиональной деятельности (10 %); количество цитат в расчете на 1 преподавателя за последние 5 лет — на основе информации, содержащейся в базе Scopus определяется научная продуктивность ППС вуза с учетом его масштаба (20 %); соотношение преподаватель/студенты (20 %); численность и доля преподавателей — иностранцев (5 %); численность и доля иностранных студентов (5 %).

В численность 20 лучших университетов по версии QS World University Ranking в 2010 г. выходит вперед старинный английский университет — Кембридж. В целом, английским вузам здесь отводится 4 места впервой десятке; американские вузы занимают свои 13 мест в числе лучших 20-ти. Несколько неожиданно то, что Стэнфорд выведен всего на 13-е место, а Бэркли вообще не попал в двадцатку. Замыкают ее по одному университету из Швейцарии, Канады и Австралии. МГУ здесь выведен на 93-е место, а СПГУ — на 210-е.

В списке 200 лучших университетов мира 53 американских вуза, 30 английских, 12 немецких, 12 голландских, 20 канадских и 10 японских [4].

WEBOMETRICS — РЕЙТИНГ ВЕБ-САЙТОВ ВУЗОВ

Следующий международный рейтинг университетов — Webometrics, строится совершенно на иных принципах. Он оценивает популярность веб-сайтов вузов, их наполняемость, возможности доступа широкого круга пользователей к научным публикациям и результатам научных исследований. С 2004 г. его подготавливает Лаборатория Национального Центра информации и документации при Высшем Совете по научным исследованиям Испании (CSIC) — крупнейшем государственном исследовательском центре Испании, который состоит из 126 различных центров и институтов, разбросанных по всей стране. Лаборатория специализируется в измерении научной активности университетов и исследовательских организаций.

Веб-индикаторы позволяют отразить более полную картину деятельности ППС и вузовских исследователей. Итоговый рейтинг отражает, главным образом, исследовательскую активность университетов, активность публикаций на сайте результатов научных работ, а также развитость сетевых научных коммуникаций исследователей и ППС. Особое внимание уделяется результатам научных исследований на основе информации, содержащейся в онлайновых публикациях, монографиях, диссертациях, статьях, отчетах, докладах на конференциях. Большое значение имеет информация о курсах, семинарах, практикумах, электронных библиотеках, базах данных и т. д.

Учитываются персональные страницы ученых и творческих коллективов, а также общая информация о вузе, его подразделениях и сотрудниках. Например, если профессор выкладывает на своей странице вспомогательные материалы для студентов и на них много ссылаются, значит, с квалификацией и актуальностью у него все в порядке. Индикаторы показывают, сложилось ли вокруг вуза живое интеллектуальное сообщество, востребованное в стране и мире. И вебометрикс стал своеобразным виртуальным референдумом — всякий, у кого есть страничка или блог, может поставить ссылку на сайт университета, если сочтет его заслуживающим внимания. Чем больше таких ссылок, тем выше место вуза в рейтинге.

Рейтинг составляется по 4-м показателям [3].

Size (S) — количество страниц сайта, покрываемых поисковыми системами Google, Yahoo, Live Search и Exaled. Значение показателя количества страниц официального сайта вуза, найденных с помощью каждой поисковой системы, нормируется на 1 по всем исследуемым университетам. Затем показатели по всем четырем поисковым системам суммируются. Вес показателя S в суммарном рейтинговом значении равен 0,2 (20 %).

Visibility (V) — количество уникальных внешних ссылок на страницы университета через поисковые системы Yahoo, Search, Live Search и Exaled (главная поисковая машина Google припасена для другого веб-индикатора). Значение показателя по каждой поисковой системе нормируется на 1. Затем показатели по трем поисковым системам суммируются. Вес показателя V в суммарном рейтинговом значении равен 0,5 (50 %).

Reach Files (R) — количество размещенных на сайте файлов с публикациями результатов исследований и научных работ. Подсчитывается количество файлов четырех форматов — Adobe Acrobat (.pdf), Adobe Postscript (.ps), Microsoft Word (.doc), Microsoft PowerPoint (.ppt). По каждому типу файлов подсчитывается отдельный показатель, значение которого нормируется на 1. Затем показатели по каждому типу файлов суммируются. Вес показателя R в суммарном рейтинговом значении равен 0,15 (15 %).

Scholar (Sc) — количество страниц и ссылок на сайт вуза, полученных с использованием специализированной (для поисков научных трудов, представителей научных сообществ и т. д.) поисковой системы Google Scholar. Подсчитывается число размещенных на сайте вуза материалов и ссылок на сайт вуза, нормированных на 1. Вес показателя Se в итоговом рейтинговом значении равен 0,15 (15 %).

По каждому показателю составляется отдельная ранжировка, после чего ранги каждого университета складываются с учетом весовых коэффициентов по следующей формуле:

$$Q = 4V + 2S + 1R + 1Sc,$$

где Q — значение результирующего показателя (рейтинга) вуза;

V — ранг вуза по числу уникальных внешних ссылок на страницы сайта;

S — ранг вуза по числу страниц сайта, покрываемых поисковыми системами;

R — ранг вуза по числу «ценных файлов», размещенных на сайте;

Sc — ранг вуза по числу страниц и ссылок на сайт вуза, обеспечиваемых специализированной поисковой машиной.

Чем меньше значение показателя Q (сумма рангов), тем выше итоговое место вуза в рейтинге. Если значения показателя Q по нескольким вузам совпадает, им присваивается одинаковый ранг. Рейтинг обновляется дважды в год — в январе и июле. И если на начальном этапе обрабатывались данные по 1–2 тысяче вузов, то теперь уже по 20 тысячам. Соответственно, выросло и количество вузов, отражаемых в итоговых рейтингах. Последний рейтинг, опубликованный в январе 2011 г., содержит данные о 12 000 вузов. По итогам очередного рейтинга каждой стране выставляется соответствующее место, в зависимости от того, сколько ее вузов вошли в первые 10, 20, 50, 100, 200, 300, 400, 500 вузов. Традиционно и в этом рейтинге с большим отрывом побеждают вузы США. Например, в 2007 г. вузы США в рейтинге Вебометрикс заняли все первые 20 мест; 42 из 50 и 70 из 100. Второе место заняла Великобритания — 3 из 50 и 4 из 100. Третье — Канада — 2 из 50 и 8 из 100. России было отведено 25-е место (МГУ — 150-й, МФТИ — 799-й, Новосибирский ГУ — 815-й, СПГУ — 900-й). В рейтинге 2011 г. в числе 100, 200 и 500 вузов было, соответственно, 66, 99 и 174 американских университетов, 7, 16 и 24 канадских, 6, 10 и 36 английских и 1, 14 и 48 немецких университетов. МГУ занял 379-е место, ВШЭ — 591-е и СПГУ — 838-е. Итоговые места: 1 — США, 2 — Германия, 3 — Великобритания, 4 — Канада, 5 — Испания, 6 — Австралия. Россия делит с Эстонией 38-е место [3].

Исследователи считают, что сравнительно невысокие показатели российских университетов в рейтинге Вебометрикс объясняются тем, что многие российские вузы несерьезно воспринимают Сеть в качестве информационного средства, отражающего качественные параметры деятельности вузов. В качестве отрицательного момента они обращают внимание на то, что более 40 %

российских вузов имеют более одного веб-адреса. Это запутывает студентов и абитуриентов и сказывается на ухудшении рейтинга. Кроме того, ни один российский вуз не соответствует условным нормативам, согласно которым 30 % текста, содержащегося на сайте вуза, должно быть переведено на английский язык. К тому же ни один из них не имеет электронной библиотеки свободного доступа и они не проявляют интереса к взаимному сотрудничеству.

Следует отметить, что во всех четырех вышеописанных рейтингах позиции российских вузов сравнительно невысоки из-за низкого уровня цитируемости, связанного с тем, что труды их сотрудников и результаты научной деятельности почти не публикуются на английском языке; слабой интернационализации — численность иностранных студентов в них невысока, а иностранные преподаватели и исследователи практически в них отсутствуют; слабого участия в международном сотрудничестве — в исследовательских проектах, публикациях в международных изданиях, в международных конференциях и т. д., где текст должен представляться на английском языке (что проблематично для российских ученых). Отсюда и слабая узнаваемость российских университетов в международных академических и рекрутинговых кругах.

Вместе с тем все 4 рейтинга довольно точно определяют перечень 20 лучших университетов мира. Несмотря на некоторые отличия в по рядке их расположения по рангам в различных рейтингах, перечень их один и тот же, что говорит о том, что это и есть настоящие исследовательские университеты и что связи между качественной наукой и активностью вуза в интернете (веб-присутствием) очень высока. Все рейтинги также подчеркивают лидирующие позиции американских университетов в мировой табели о рангах.

Сегодня рейтинги все более воспринимаются как инструменты стимулирования действий по совершенствованию вузов, выравниванию демографических проблем, обеспечению студенческой и профессиональной мобильности. Саморанжирование ассоциируется с определением качества обучения и перспектив заработков. Во многих странах рейтинги вузов оказывают влияние на форму вузов. Они могут заставить слиться факультеты или кафедры со сходными направлениями подготовки, или целые институты. И, наоборот, разделить их по уровням подготовки — вузовской и послевузовской, путем создания полуавтономных исследовательских институтов/центров повышения квалификации или аспирантских школ. Это дает возможность большему числу активных ученых работать в группах, выигрывать больше конкурсов на финансирование проектов и выдавать больше достоверных результатов в сотрудничестве с местными и зарубежными партнерами на временной основе [3].

По мнению экспертов ООН, несмотря на то, что рейтинги оказывают сильное влияние на определение путей дальнейшего развития университетов, а также на мнение о них общественности, существующие системы рейтингов несовершенны. Они не предоставляют детальной объективной информации по вопросу о том, что необходимо университетам для улучшения качества их деятельности в будущем. Назрела потребность изменить ситуацию. При ООН на базе международного Института по развитию программных технологий (United Nations University International Institute for Software Technology) и Центра измерения деятельности университетов (Center for Measuring University Performance) создается специальный Альянс по разработке новых рейтингов.

Новая ситуация требует сделать упор не на университеты мирового класса, а на создание образовательных систем мирового класса в странах и регионах мира. ВУЗы как центры регионального развития не должны терять свои курирующие функции; исследовательские показатели не должны препятствовать выполнению университетами их образовательной миссии. Много специалистов высказываются в пользу того, чтобы не просто реформировать систему рейтингов, но и подчинить ее альтернативному способу оценки качества высшего образования — так называемому бенчмаркетингу. Суть нового метода в том, что, в отличие от рейтингов, здесь применяются более профессиональные, «аудиторские» инструменты контроля и оценки качества.

Таким образом, общая тенденция в отношении к рейтингам состоит в стремлении создать новую, многомерную и максимально объективную систему оценки вклада университетов в экономический рост конкретных стран и мира в целом. Успех подобных реформ сделает невозможной ситуацию, когда университеты конкретной страны не входят в список лучших университетов мира, хотя сама страна обгоняет по показателям развития национальной инновационной системы (НИС) те государства, ВУЗы которых находятся на самой вершине традиционных мировых рейтингов. Как пример, можно отметить тот факт, что Университеты стран Скандинавии не входят в лидирующие места рейтингов, а НИС у них выше США и Великобритании.

Университеты ведущих стран Азии все активнее призывают к более качественным межуниверситетским сравнениям взамен традиционных рейтингов.

По мнению Национального агентства научно-технологического развития Тайланда, рейтинги вузов должны стать более похожими на рейтинги кредитных агентств и банков. Последние, как известно, учитывают прежде всего качество работы, а не формальное положение в рейтинговой таблице.

Российские специалисты также заняли активную позицию по пересмотру рейтинговых оценок. Как отмечено выше, только МГУ вошел по рейтингу в 500 лучших университетов мира (379-е место), что, конечно же, не отражает состояния высшего образования страны. По результатам Webometrics всего 10 стран стабильно имеют более 100 национальных вузов в числе 5000 лучших вузов мира. Среди этих стран Россия занимает 7–10-е место, что характеризует масштабность системы высшего образования и ее готовность к восприятию новых образовательных технологий. Одно из основных отличий проекта Webometrics от академических рейтингов, в которых заметное изменение позиций вузов возможно лишь в долгосрочной перспективе. Это дает российским и белорусским ВУЗам улучшить свои позиции. Как отметил один из идеологов проекта Webometrics Исидро Агейо в своем интервью РИА Новости, российские ВУЗы занимают далеко не самые высокие места в рейтингах сайтов, потому что не умеют использовать возможности Интернет-пространства. Над этим и надо трудиться ВУЗам России.

Из 53 вузов Беларуси в рейтинг в 2009 г. попали сайты 38 вузов. В 5000 лучших сайтов в 2008 г. вошли только 3 белорусских ресурса (БГУ, ГГУ, БГЭУ).

Открытые вебметрические рейтинги вузов указывают на новые значительные возможности в использовании сайта для повышения эффективности учебного процесса, продуктивности исследовательской работы, конкурентоспособности ВУЗа в целом.

Литература

1. Профиль. 2011, № 5 // Портал «Liga,net» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://smi.liga.net/articles/2011-04-22.

2. Фролов, А. В. Влияние мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. на высшее образование и его глобализацию // Alma mater (Вестник высшей школы). – 2011. – № 3. – С. 67–73.

3. Карпенко, О. М. Роль веб-политики в конкурентоспособности ВУЗа (результаты международного рейтинга университетов мира Webometrics — январь 2009 г.) / О. М. Карпенко, М. Д. Бершадская, Ю. А. Вознесенская // Социология образования. – 2009. – № 9. – С. 37—52.

4. Тартарашвили, Т. А. Роль и значение международных школьных и университетских рейтингов // Контенант. – 2011. – № 1. – С. 58–76.

Материал поступил в редакцию 14.03.2011

Экономическое сотрудничество Сирии и Беларуси: современное состояние

Еид Мажд,
аспирант кафедры «Международные экономические отношения»
Белорусского национального технического университета
(г. Минск, Беларусь)

Анализируются перспективы экономического сотрудничества Беларуси и Сирии в XXI веке, в частности — инвестиционного, инновационного и иного сотрудничества, обмена опытом и развития торгово-экономических связей.

Prospects of economic cooperation of Belarus and Syria in the XXI-st century, in particular — investment, innovative and other cooperation, an exchange of experience and development of trade and economic relations are analyzed.

Развитие отношений со странами Азии является важным направлением многовекторной политики Беларуси на международной арене.

Развитию сотрудничества Республики Беларусь и стран Азии способствует наличие близких либо совпадающих подходов к решению актуальных международных проблем, схожесть реализуемых задач социально-экономического развития и предпринимаемых на этом пути экономических реформ.

Последние несколько лет характеризуются значительным ростом масштабов сотрудничества Республики Беларусь и Сирийской Арабской Республики, прежде всего, в экономической сфере. Это, с одной стороны, объясняется стремлением Беларуси диверсифицировать свою внешнеэкономическую политику, а с другой — желанием Сирии получить доступ к перспективному рынку Беларуси, реализовать свои внешнеэкономические интересы к ее выгодному географическому положению, а также, в свете последних событий (создания Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана), получить возможность максимально выгодно использовать двухстороннее сотрудничество для доступа к такому огромному рынку Единого таможенного пространства. Этим отчасти объясняется возросшая за последний год интенсивность двустороннего сотрудничества на уровне президентов и правительств.

Сотрудничеству обеих стран спосоствует, прежде всего то, что у них много общего, в частности в позициях по международной повестке дня. Обе страны выступают за оздоровление международного климата, сохранение мира и безопасности во всем мире, а также за реформирование ООН с тем, чтобы организация отвечала вызовам современности и ожиданиям сообщества. Практически ежегодно между министерствами иностранных дел двух стран проходят политические консультации, на которых стороны обмениваются информацией о ситуации в своих странах, регионах и координируют взаимные действия в формате международных организаций [1].

Также государства имеют значительный потенциал в развитии экономических отношений. Экономики Беларуси и Сирии дополняют друг друга, поэтому у обоих государств есть большая заинтересованность в развитии взаимной торговли, организации совместных предприятий, реализации инвестиционных проектов.

Здесь можно привести параллель с «эффектом соседства» в привлечении иностранных инвестиций, где вместо физического соседства государств акцент смещается на схожее политическое и экономическое положение. Что делает страны соседями «по духу», по общемировому положению.

На сегодняшний день Сирия и Беларусь значительно продвинулись в вопросах дипломатического и политического сотрудничества, тогда как экономический потенциал отношений используется не в полной мере. Однако мировой экономический кризис 2008–2009 годов послужил дополнительным стимулом к активизации торгово-инвестиционного сотрудничества, поскольку оба государства перенесли кризис гораздо легче развитых государств. Актуальность анализа двух-

Таблица 1 — Динамика товарооборота между Республикой Беларусь и Сирийской Арабской Республикой, млн долларов США

Год	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
1999	2,100	1,800	0,300	1,500
2000	13,100	13,000	0,100	12,900
2001	15,410	15,380	0,030	15,350
2002	14,700	14,600	0,100	14,500
2003	15,550	15,400	0,150	15,250
2004	38,100	37,570	0,530	37,040
2005	31,500	31,200	0,300	30,900
2006	45,340	44,100	1,240	42,860
2007	46,780	42,830	3,950	38,880
2008	85,528	66,271	19,257	47,015
2009	57,600	55,400	2,200	53,200

Источник: Веб-сайт посольства Республики Беларусь в Сирийской Арабской Республике [3]

стороннего сотрудничества заключается в поиске перспективных направлений экономического сотрудничества и обмена ценным опытом привлечения инвестиций обоими государствами.

Рассмотрим более подробно торгово-экономическое сотрудничество Сирии и Беларуси за ряд последних лет.

Как видно из таблицы 1, в 2007 году товарооборот Республики Беларусь с Сирийской Арабской Республикой составил 46,8 млн долл. США. Экспортировано белорусской продукции в Сирию на сумму 42,8 млн долл. США, импортировано продукции из Сирии на сумму 3,9 млн долл. США.

Анализ итогов внешней торговли Беларуси и Сирии за 2007 год показывает, что основными статьями белорусского экспорта были такие виды продукции, как автомобили грузовые, прокат черных металлов, тракторы, включая седельные тягачи, молоко и сливки сгущенные и сухие, нити комплексные искусственные, части и оборудование для автомобилей и тракторов, шины, подшипники. Удельный вес данных видов продукции составил 88 % от объема экспорта в Сирию.

В 2007 году по сравнению с 2006 годом вырос экспорт в Сирию грузовых автомобилей, нитей комплексных искусственных, экспортировались молоко и сливки сгущенные (в 2006 году экспорт данного вида продукции отсутствовал).

Основу импорта из Сирии в 2007 году составляли следующие виды продукции: фосфаты кальция, плиты и листы алюминиевые, бумажная продукция, плодово-ягодная продукция, конструкции строительные сборные, пряжа хлопчатобумажная, моноволокно, цитрусовые, полиацетали и полиэфиры простые. Удельный вес перечисленных видов продукции составил 98,7 % от объема импорта из Сирии [2].

Товарооборот между странами растет темпами, которые обеспечивают высокий уровень товарно-денежных отношений между Беларусью и Сирией.

Удельный вес САР в общем объеме внешней торговли Республики Беларусь незначителен: всего 0,1–0,3 % в общем товарообороте, 0,2–0,6 % в общем экспорте. Среди внешних партнеров Республики Беларусь в общем товарообороте Сирия занимает 49 место. В 2008 г. внешнеторговый оборот между Республикой Беларусь и САР составил 85,5 млн долл. США. За период с 2004 по 2008 г. он увеличился в 2,3 раза. Это произошло в основном за счет значимого, в 36 раз, роста импорта. Внешнеторговое сальдо в 2008 г. сложилось положительным в размере плюс 47 млн долл. США. Почти весь объем товарооборота между Беларусью и Сирией формируется за счет белорусского экспорта, за последние пять лет он увеличивался в среднем на 20 % в год.

В товарной структуре экспорта Республики Беларусь в Сирию можно наблюдать значительные изменения, произошедшие с 2004 по 2008 г. Так, если в 2004 г. основными экспортируемыми в САР группами товаров были «Средства наземного, воздушного и водного транспорта» — более 88 %, то в общем экспорте Беларуси в Сирию в 2008 г. наибольшую долю составляли группы «Недрагоценные металлы» — 28 %, а на транспортные средства приходилось только 8 %. Таким образом, за последние пять лет экспорт недрагоценных металлов увеличился в 8,4 раза, а транспортных средств с каждым годом снижался и в результате уменьшился более чем в 6 раз.

Что касается импорта, то он, в отличие от экспорта, за рассматриваемый период времени вырос значительно (в среднем за год — в 3 раза, за последние пять лет — в 36 раз, за 2008 г.— в 5 раз). Резкое увеличение импорта в 2008 г. произошло в основном за счет роста поставок из Сирии таких товарных позиций, как овощи, приготовлен-

ные или консервированные без уксуса, незамороженные, виноград и полиамиды.

Следует отметить, что за период 2004–2008 гг. несколько изменилась структура импорта из Сирии в Беларусь. В 2004 г. первое место в нем занимал раздел «Текстиль и текстильные изделия»: в 2004 г. — 35 % от совокупного импорта, а уже в 2008 г.— 0,1 %. В 2008 г. наибольшую долю в импортируемых товарах из Сирии занимали такие разделы, как «Недрагоценные металлы и изделия из них» (49 %) и «Минеральные продукты» (48 %) [4].

Оборот белорусско-сирийской торговли вырос с 2,1 млн долларов США в 1999 году до суммы по итогам 2009 года — 57,6 млн долларов США. Что меньше результата 2008 года почти на треть. Это связано с влиянием мирового экономического кризиса на экономики обеих стран. Белорусский экспорт составил 55,4 млн долларов (83,5 процента по сравнению с 2008 годом). Положительное сальдо сложилось в размере 53,2 млн долларов. Это, в свою очередь, связано со значительным сокращением импорта из Сирии до уровня 2006–2007 годов. Объем импорта составил 2,2 млн долларов. Это в 8,8 раза меньше уровня 2008 года и практически в 2 раза меньше 2007 г.

Почти весь объем товарооборота формируется за счет белорусского экспорта. Основными экспортными позициями остаются крупные партии автотехники МАЗ, металлопродукция, искусственные нити, тракторы МТЗ и иная сложнотехническая продукция. В номенклатуре белорусского экспорта в 2007–2008 годах появился ряд новых товарных позиций, таких как автомобильные шины и сухое молоко.

Сирийский импорт традиционно состоял из плодоовощной продукции, тканей и лекарственных средств. С 2006 года начались значительные поставки из Сирии отмытых фосфоритов — сырья для производства фосфатных удобрений, которое принадлежит к товарам критического импорта.

Следует отметить, что помимо роста внешней торговли поступательно развивается и инвестиционное сотрудничество двух стран. В 2006 году в Беларуси действовало 4 предприятия с участием сирийского капитала (доля сирийского капитала в уставном фонде предприятий — 291 тыс. долларов США). Помимо этого сирийский капитал присутствует в других белорусских предприятиях. Фактически сирийскими являлись иностранные инвестиции (7 млн долл.), внесенные в уставный фонд СП «МЦС» (Velcom) кипрской фирмой «SB Telecom». Созданное в Беларуси в марте 2003 года СП «Эвлина» (формально белорусско-испанское) с уставным фондом 130 тыс. долл. США, фактически также является предприятием со 100-процентным сирийским капиталом.

Успешно развивается сотрудничество между торгово-промышленными палатами (ТПП) обеих стран. В 1998 году было заключено Соглашение о сотрудничестве между БелТПП и ТПП Сирии.

В 2002 году был подписан Меморандум о сотрудничестве БелТПП с Федерацией торговых палат Сирии. В 2005–2006 годах Посольством Беларуси в Сирии проведены встречи с руководством и членами советов торговых и промышленных палат Дамаска, Алеппо, Хомса. В палатах были проведены презентации белорусских промышленных предприятий Минской и Гродненской областей, свободных экономических зон «Брест» и «Гомель-Ратон», передана рекламная и справочная продукция.

Белорусские организации и предприятия регулярно принимают участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях, проходящих в Сирии. В 2002–2003 гг. белорусские предприятия участвовали в проводимых в Сирии ежегодной международной ярмарке «SIMA» и в Дамасской международной ярмарке, а также в ряде специализированных выставочных мероприятий. В белорусских павильонах выставлялась продукция белорусского машиностроения, нефтехимического и энергетического комплекса.

В 2005 году в Дамаске дилером РУП «МАЗ» компанией «Саккал и сыновья» были организованы представительные экспозиции Минского автомобильного завода на Международной выставке «Buildex» и Международном автосалоне «SYRAUTO-2005» [3].

Рассматриваются различные проекты по совместному развитию, например, Минского тракторного завода и сирийского «Аль Фрат». Возможна также кооперация с Минским моторным заводом по поставкам комплектующих для тракторов «Аль Фрат». Страны намерены расширять также сотрудничество в сфере поставок автомобильной техники МАЗа, где Сирия выходит на первое место после стран СНГ по закупкам пассажирских автобусов и техники для строительства дорог. В САР реализуется проект по развитию автомобильного парка, и белорусская сторона получила предложение принять в этом участие. В разные годы на сирийский рынок было поставлено около 400 сверхтяжелых карьерных грузовиков белорусской марки «БелАЗ». Около 150 машин в настоящее время работают в карьерах Сирии, они сегодня востребованы на сирийских фосфатных рудниках. Перспективными направлениями сотрудничества двух стран являются топливная, нефтехимическая и другие сферы.

У Беларуси и Сирии имеется договоренность о взаимных поставках дизтоплива и фосфатного сырья. Эти поставки будут осуществляться на компенсационной основе. Так как САР нуждается в поставках дизтоплива из Беларуси, а наша страна — в поставках сирийского фосфатного сырья, Беларусь переориентирует часть экспортных потоков дизтоплива, поставляемого в другие страны, на Сирию, которая, в свою очередь, обеспечит поставки фосфатного сырья для Беларуси.

Беларусь и Сирия намерены также осуществлять компенсационные поставки по другим товарным позициям. В частности, с белорусской стороны предполагается поставлять горячекатаные трубы БМЗ. Беларусь заинтересована в компенсационных поставках из Сирии химического волокна, хлопка. Кроме того, страны обсуждают возможность участия белорусских компаний в разработке месторождений газа и нефти [4].

Говоря об инвестиционном сотрудничестве, нельзя не отметить деятельность свободных экономических зон как перспективного инструмента привлечения иностранных инвестиций в экономики обеих стран. В связи с этим, прежде всего, необходимо сказать, что, несмотря на положительную динамику функционирования, СЭЗ как Республики Беларусь, так и Сирии все еще не стали эффективным инструментом привлечения в страну крупного капитала и прогрессивных технологий.

Практически нельзя говорить о реализации задач по созданию производств инновационной, высокотехнологичной продукции. Не способствует активному продвижению инноваций и тот факт, что СЭЗ явно не относят к основным субъектам инновационной инфраструктуры в рамках национальной инновационной системы.

Деятельность СЭЗ построена таким образом, что при ее создании достаточно предоставить налоговые, таможенные и другие льготы, и капитал будет быстро привлечен в страну для решения проблем страны и регионов. Однако при этом не учитывается необходимость разработки механизма функционирования каждой конкретной зоны. В Сирии, в отличие от Республики Беларусь, отсутствует Программа создания и развития СЭЗ, в которой бы для каждой конкретной СЭЗ были обозначены задачи и цели, этапы становления, приоритетные отрасли, объем инвестиций и источники их привлечения. Следует подчеркнуть и то, что экономические исследования в области СЭЗ также необоснованно минимальны.

Следующей проблемой является полное отсутствие методики расчета эффективности создания и функционирования СЭЗ. Именно поэтому имеет место полярность выводов и оценок, без конкретного определения эффективности деятельности СЭЗ. Из этого следует, что необходим конкретизированный набор показателей и оценок, позволяющий четко дать определение эффективности функционирования СЭЗ.

Беларуси может быть интересен успешный опыт использования Сирией системы BOT (Building, operating, translation) — подписания договоров ускоренной реализации инвестиционных проектов за счет привлечения к инвестированию сирийского частного сектора. В соответствии с этой системой сирийскому частному сектору было предложено совместное участие в развитии инфраструктуры СЭЗ. Было подсчитано, что, если определенный сектор СЭЗ будет профинансирован из бюджета самой СЭЗ, то на это уйдет не менее 15 лет, а предоставление права финансирования строительства дорог, складов, системы электроснабжения и т. д. частному сектору сокращало срок до 1 года. Взамен этого частный сектор получал право льготирования осуществления своей деятельности и право эксплуатации профинансированного сектора в течение определенного количества лет.

Также Беларуси, планирующей создание собственного национального инвестиционного агентства, может быть полезен опыт Сирийской Арабской Республики, в которой уже несколько лет успешно функционирует Сирийское инвестиционное агентство. Это инструмент, непосредственно отвечающий за управление ПИИ и полностью контролируемый государством. Его главной движущей силой являются опытные и компетентные сирийские служащие, способные достигать поставленных государством целей. Основной смысл работы инвестиционного агентства заключается в централизации инвестиционной работы, поскольку действие различных органов, отвечающих за привлечение инвестиций, усложняет возможность управления и координацию их деятельности, а, значит, снижает эффективность работы всей системы, что, в конечном итоге, оказывает негативное воздействие на экономику в целом.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно выделить некоторые перспективные направления экономического и инвестиционного сотрудничества двух стран.

Белорусско-сирийское торгово-экономическое сотрудничество имеет устойчивую тенденцию к росту. Основные позиции белорусского экспорта в Сирию — автотракторная техника, сухое молоко, комплексные искусственные нити.

Из Сирии импортируется плодоовощная продукция, ткани, бумажная продукция, лекарственные средства, алюминиевая лента.

Будет продолжаться предметная работа по созданию в Сирии сборочных производств белорусской техники — МАЗ, МТЗ и МЗКТ. Предприятия республики готовы поставлять на сирийский рынок дорожно-строительную, карьерную технику, медоборудование, расширять экспорт автотранспортной техники, металлопродукции, подшипников, сухого молока и других товаров [5].

Беларусь заинтересована в активном развитии деловых связей с САР и готова развивать в Сирии совместные экономические проекты, в том числе, с участием третьих стран, например, Венесуэлы.

Оба государства в настоящий момент продолжают работу над созданием зоны свободной торговли Беларуси и Сирии [6, 7].

Перспективным видится научно-техническое сотрудничество в прикладных научных разработках по химии, информационным и лазерным технологиям, генной инженерии, передовым методам животноводства, повышению надежности и долговечности машин, порошковой металлургии. По целому ряду этих направлений достигнут существенный прогресс в работе с иностранными партнерами.

Сотрудничество в образовательной и научно-технической сфере с развивающимися странами имеет четкую тенденцию к дальнейшему расширению. Перспективными представляются развитие контактов в области туризма и культуры, активизация межмуниципальных и межрегиональных связей, создающих климат доверия, открытости и партнерского взаимопонимания [8]. Большой потенциал имеется в развитии совместных проектов в СЭЗ, открытии в рамках свободных зон совместных и иностранных предприятий друг друга. В ближайшее время Сирия планирует передать на рассмотрение Беларуси проект соглашения о создании зоны свободной торговли между странами.

В заключение отметим, что потенциал и перспективы развития сотрудничества Беларуси и Сирийской Арабской Республики весьма значительны. Государства с оптимизмом смотрят в будущее многоплановых двусторонних отношений и убеждены в том, что их углубление и наполнение конкретным содержанием отвечает коренным интересам как Беларуси, так и Сирии.

Литература

1. Гришкевич, А. Президент Сирии 26–27 июля посетит с визитом Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://news.tut.by/politics/187843.html.

2. Торговые операции Беларуси с Сирией /Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://w3.economy.gov.by/ministry/economy.nsf/All/C3FCA7F4871A4EEFC22573FE0038C054?OpenDocument.

3. Торгово-экономическое сотрудничество между Республикой Беларусь и Сирийской Арабской Республикой /Веб-сайт Посольства Республики Беларусь в Сирийской Арабской Республике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.syria.belembassy.org/rus/relations/trade/.

4. Аксючиц, А. В. Развитие торгово-экономических отношений Республики Беларусь с Сирийской Арабской Республикой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.neweconomics.info/mag/No.1-55_2010.pdf.

5. Сирия — главный партнер Беларуси на Ближнем Востоке // «Белорусская нива». – 22 июня 2010 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belniva.by/news_full.php?id_news=1944; http://www.government.by/ru/rus_dayevents20100622.html.

6. Белоруссия в помощь: Сирия и Таможенный союз трех стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://fxinvestbroker.com/public/23466-1560-belorussiya-v-pomoshch-siriya-i-tamozhennyy-soyuz-trekh-stran.html.

7. Сирия предлагает создать зону свободной торговли с Таможенным союзом России, Беларуси и Казахстана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://sd.net.ua/2010/07/26/tamozhenny_soyuz_siriya.html.

8. Белорусско-сирийские отношения /МИД Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mfa.gov.by/ru/foreign-policy/bilateral/asaf/.

Материал поступил в редакцию 22.03.2012

Города-спутники Минска как ключевое направление миграции населения столичного региона

Кельник Анастасия Валерьевна,
научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси
(г. Минск, Беларусь)

В настоящее время развитие городов-спутников Минска рассматривается в качестве ключевого направления снижения миграционной нагрузки на белорусскую столицу. В статье проанализированы основные проблемы развития городов-спутников Минска. Предложены направления, реализация которых позволит существенно повысить уровень социально-экономического развития городов-спутников, сделать их привлекательными не только для местных жителей, но и для минчан.

Now development of cities-companions of Minsk is considered as a key direction of decrease in migratory loading on the Belarus capital. In article the basic problems of development of cities-companions of Minsk are analysed. The directions which realisation will allow to raise essentially level of social and economic development of cities-companions are offered, to make their attractive not only for local residents, for inhabitants of Minsk.

В настоящее время во всех странах мира наблюдается непрерывный рост численности городского населения: по подсчетам ООН, ежедневно численность населения городов увеличивается на 200 тыс. человек [8]. Следствием этого является ухудшение жилищных условий населения, усугубление дисбаланса на региональных рынках труда, снижение доступа к услугам здравоохранения, образования и др.

Белорусская столица не является исключением — на начало 2011 г. общая численность населения столицы составила 1864,1 тыс. чел., или около 21 % от общей численности населения страны. Ни один другой белорусский город не сопоставим с Минском. Например, второй по численности в республике — Гомель — насчитывает только 481,2 тыс. чел. [9, с. 59–60]. То есть развитие белорусской столицы идет вразрез с европейскими тенденциями: в большинстве европейских стран всегда есть несколько городов-конкурентов, немногим уступающих по численности и/или промышленной значимости. В Беларуси же Минск превратился в единственный мегаполис, пользующийся максимальной популярностью среди жителей других регионов страны, его численность в значительной степени определяется именно миграционным приростом (см. таблицу 1).

В структуре миграционного прироста доминирует в основном молодежь 14–25 лет, приехавшая на учебу [4]. Большинство студентов, прошедших

Таблица 1 — Факторы изменения численности населения Минска

Период	Население на начало года, тыс. чел.	Общий прирост, тыс. чел.	в том числе		Население на конец года, тыс. чел.
			естественный и административный прирост, тыс. чел.	миграционный прирост, тыс. чел.	
1985	1476,8	35,4	20,7	14,7	1512,2
1990	1636,9	21,3	12,7	8,6	1658,2
1995	1665,6	3,9	–0,2	4,1	1669,5
2000	1688,1	11,0	–0,6	11,6	1699,1
2005	1765,8	14,9	–0,4	15,3	1780,7
2009	1814,4	29,3	3,5	25,8	1843,7
2010	1843,7	20,4	3,0	17,4	1864,1

Источник: разработка автора на основе [3–7; 9–11].

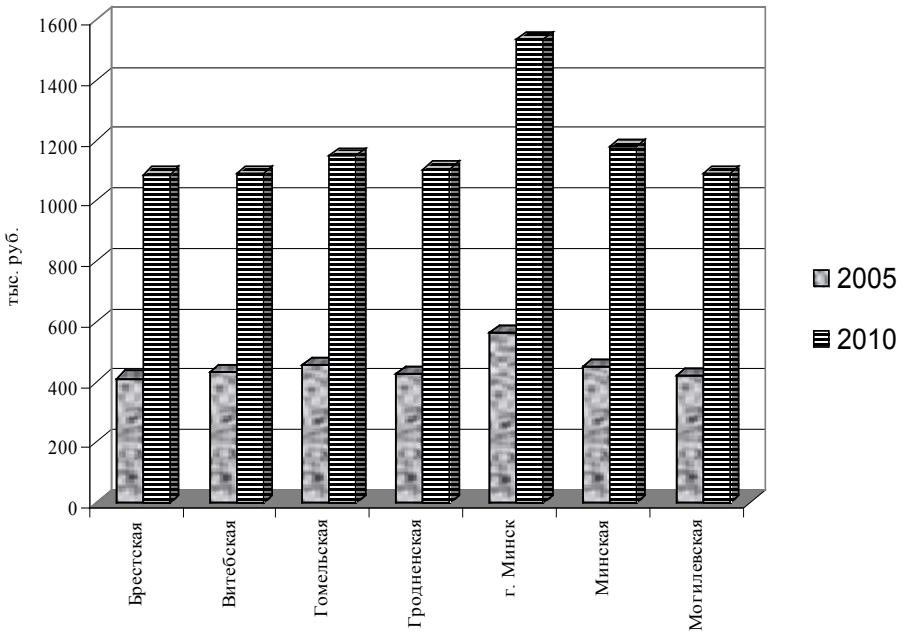


Рис. 1. Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата в разрезе регионов Республики Беларусь (2010 г.)

Источник: разработка автора на основе [9, с. 151].

полный курс обучения, пытаются закрепиться в столице на постоянное место жительства.

Миграционные настроения молодежи определяются задолго до окончания учебных заведений. Так, опрос 150 студентов 1 курса МГЭУ им. Д. И. Сахарова показал, что 68 % опрошенных считали наиболее привлекательным для жизни и работы после окончания учебного заведения именно Минск. При этом в столице хотели бы остаться 72 % студентов-неминчан, а 15 % предпочли бы жить и работать в областном центре. Студенты, которые до поступления в учебное заведение проживали в Минске, также хотели бы остаться в столице либо рассматривали вариант поиска работы за пределами Беларуси.

В качестве ключевого фактора, определяющего миграционную привлекательность белорусской столицы, большинство опрошенных назвали значительно более высокий уровень заработной платы в Минске.

Действительно: согласно информации Национального статистического комитета, уровень номинальной начисленной среднемесячной заработной платы в Минске превышал в 2005 г. среднереспубликанский показатель на 22 %, а в 2010 г. — на 30 % (см. рис. 1).

Кроме уровня заработной платы, в качестве притягивающих факторов опрошенными были названы *широкие возможности для трудоустройства* и *высокая обеспеченность населения столицы объектами социально-культурной сферы.*

Согласно Генеральному плану развития Минска до 2030 года, для комфортного проживания жителей столицы необходимо, чтобы их численность не превышала 2 млн чел., поскольку непрерывный рост численности населения Минска способен вызвать ряд проблем, наиболее актуальной из которых является жилищная. Уже сейчас показатель обеспеченности минчан жильем является самым низким по стране (20,4 кв. м. общей площади на 1 жителя против среднереспубликанского показателя в 24,6 кв. м.). В Минске проживает около 34 % от общего числа нуждающихся в улучшении жилищных условий по республике [9, с. 180].

В целях снижения миграционной нагрузки на белорусскую столицу, повышения обеспеченности минчан жильем была принята и реализуется Государственная программа по строительству крупных жилых районов для жителей Минска в городах-спутниках и выносу (переносу) из столицы в населенные пункты республики производственных объектов (Утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29.06.2010 № 976). Согласно этой программе, городами-спутниками Минска должны стать Смолевичи, Гатово, Дзержинск, Логойск, Фаниполь, Руденск, Заславль, Столбцы, Узда, Жодино и Круглое [1].

Предполагается, что программа будет реализовываться в два этапа. Первый этап рассчитан на 2010–2015 гг.— проектирование и строитель-

ство для жителей Минска двух жилых районов в г. Смолевичи и Смолевичском районе. На втором этапе (на 2016–2020 гг.) планируется осуществить строительство жилых образований для минчан в других городах-спутниках. Параллельно предполагается выполнить реконструкцию и модернизацию автомобильных и железнодорожных коммуникаций по соединению столицы с городами-спутниками.

Несмотря на свою перспективность, возможность практической реализации идеи развития городов-спутников белорусской столицы выглядит достаточно спорно по следующим причинам.

1. Принятию решений по развитию городов-спутников не предшествовало проведение глубокого анализа их социально-экономического положения. Не осуществлялась в должной мере оценка общественного мнения, формирующийся механизм развития городов-спутников не включает общественную составляющую, реализуемую через институты гражданского общества, широкое обсуждение среди заинтересованных групп населения и субъектов управления угроз и рисков формирования городов-спутников и т. п. В итоге открытым остается вопрос: «Согласны ли сами минчане переезжать в города-спутники?»

2. В качестве основного инструмента снятия производственной и жилищной нагрузки на Минск и развития городов-спутников рассматривается строительство жилых комплексов, т. е. учитывается жилищный фактор. В то же время, согласно информации Комитета архитектуры и градостроительства Мингорисполкома, стоимость квадратного метра в домах с каркасным исполнением в городах-спутниках аналогична стоимости квадратного метра в столице. Поэтому строительство жилых домов в городах-спутниках без учета потенциала маятниковой миграции и намерения жителей столицы о переезде создаст проблему пустующего жилья, как это случилось с жилыми домами для специалистов в агрогородках [2].

3. В настоящее время все чаще высказывается мнение о возможности привлечения минчан в города-спутники дешевыми кредитами на жилье. Однако, учитывая современную экономическую ситуацию в стране, не ясно, за счет каких источников могут выделяться такие кредиты.

4. Не учитывается состояние региональных рынков труда в городах-спутниках, не проработан вопрос о создании дополнительных рабочих мест: необходимое количество, в каких сферах, за счет каких источников. В программе речь идет исключительно о переносе (выносе) ряда крупных предприятий за черту города. Предполагается, что перенос предприятий будет организован в два этапа.

На первом этапе (2010–2015 гг.) за пределы столицы планируется вынести или перенести 12 производственных объектов: РУП «Минский авиаремонтный завод», РУП «Аэропорт Минск-1», РДПУП «Минская типография», РУП «Станкостроительный завод им. С. М. Кирова», ПРУП «МЗОР», филиал «Птицефабрика им. Крупской ОАО “1-я Минская птицефабрика”», ПРУП «Будтэх», филиал УП «Минскоблгаз», Минское РПУ, ОАО «Дрожжевой комбинат», ПТРУП «Минск Кристалл», ОАО «Белорусские обои» и ОАО «Сукно».

На втором этапе (2016–2020 гг.) предполагается вынести за городскую черту 6 предприятий: ОАО «Опытно-экспериментальный завод технологического оборудования», ОАО «Галантэя», ОАО «Минский экспериментально-фурнитурный завод», Минское обувное ОАО «Луч», ОАО «Минскмебель» и ОАО «Минскпроектмебель» [1].

Однако и тут возникает много вопросов — где взять средства на такой перенос предприятий (в соответствии с Госпрограммой на первом этапе суммарные затраты, необходимые для выноса (переноса) производственных объектов, по предварительной оценке, составляют около 600 млн долларов), что будет с освободившимися участками, что сначала будет строиться — жилье для минчан-очередников или объекты соцкультбыта? По сложившейся практике, ввод последних на несколько лет задерживается по отношению к планам, а значит, жители Дзержинска, Жодино и Фаниполя, куда планируется выносить ликвидируемые в Минске промышленные производства, а также других городов-спутников, куда будут «подселять» минчан, рискуют испытать те же неудобства, что и жители новых столичных спальных микрорайонов, где не хватает детских садов, поликлиник, стоянок, маршрутов общественного транспорта и т. п.

Иными словами, *в настоящее время отсутствует комплексный подход к решению вопроса развития городов-спутников.*

Для того чтобы активизировать миграционный отток минчан в города-спутники важно осуществить преобразования по ряду направлений.

1. *Изучение общественного мнения о возможностях переселения минчан в города-спутники, о перспективах их развития.* В первую очередь, важно оценить мнение минчан, находящихся в поиске работы, в том числе обратившихся в органы Государственной службы занятости населения, а также лиц, состоящих на учете в улучшении жилищных условий населения. Изучение обще-

ственного мнения целесообразно осуществлять путем проведения опросов, в том числе посредством сети Интернет, анкетирования, организации фокус-групп с привлечением заинтересованных граждан.

2. Промышленная политика и создание новых рабочих мест. Реализация данного направления предусматривает пересмотр перечня инвестиционных проектов по переносу предприятий из Минска с учетом критериев необходимости структурных изменений в экономике столицы и городов-спутников, целесообразности ориентации на инновационные проекты, взаимодополняющие экономику города.

Кроме этого, важно обеспечить развитие экономики городов-спутников в соответствии со специализацией, определенной государством, при этом приоритет может отдаваться использованию кластерной стратегии в формировании и развитии производств, объектов сферы услуг. Актуальной представляется также организация рынка производственных площадок (площадки под новое строительство, неиспользуемые здания, объекты незавершенного строительства).

3. Социальные стандарты — предполагает обеспечение уровня социального развития городов-спутников не ниже столицы. Реализация данного направления предусматривает:

— обеспечение государственных гарантий создания объектов социальной инфраструктуры за счет республиканского и местных бюджетов;

— финансирование оказания услуг социальной инфраструктуры (здравоохранение, образование и др.) из бюджета Минска в объеме, соответствующем количеству работающих в столице, но проживающих в городах-спутниках;

— предоставление права жителям городов-спутников, переселившихся из Минска, при желании на бесплатной основе обслуживаться в медицинских учреждениях столицы (расходы на такое обслуживание могут финансироваться из бюджета Минска).

4. Жилищная политика. При строительстве жилых кварталов в городах-спутниках важно обеспечивать реализацию идеи «шкала доступности», предусматривающей:

— строительство жилья небольшой площади (до 50 кв. м.) эконом-класса для молодежи, не имеющей собственного жилья в Минске. Для этой категории граждан важно предоставление кредитов на льготных условиях (денежные средства могут быть выделены из республиканского бюджета);

— строительство жилья площадью 60–120 кв. м. для граждан, имеющих жилье в Минске, но желающих улучшить свои жилищные условия, при этом возможно принятие «в зачет» стоимости их жилья в столице;

— строительство жилья высокой комфортности для обеспеченных минчан, готовых переехать в город-спутник в поисках благоприятных условий для жизни: отличная экологическая обстановка, отсутствие проблем с парковкой и т. п.

5. Трудовые ресурсы и миграционная политика. Основная цель — стимулирование миграционного оттока трудоспособного населения из Минска в города-спутники, регулирование объема маятниковых перемещений населения между столицей и городами-спутниками.

Одним из инструментов стимулирования миграционного оттока населения из столицы может стать реализация *модели* для мигрантов *«все включено»*. Данная модель предусматривает:

— *подготовку и переподготовку кадров*. Это предполагает организацию системы опережающего профессионального обучения работников, осуществляемого за счет средств органов Государственной службы занятости населения (можно использовать не только финансовые средства, выделяемые непосредственно на осуществление подготовки и переподготовки работников, но и средства, выделяемые на организацию переселения семей безработных на новое место жительства и работы). То есть предприятия и организации, расположенные в городах-спутниках, должны получать работников, знающих специфику конкретных производств и готовых сразу приступить к работе. В организации опережающего профессионального обучения должны участвовать: органы государственной службы занятости населения; организация/предприятие, где будет трудоустроен мигрант (подает сведения о необходимом уровне подготовки будущего работника, о специфике производства и т. п.) и учебный центр (столичные учреждения образования либо предприятия, на которых можно пройти «практику»);

— *введение института кураторства*. Это предполагает получение мигрантом в течение 2 лет со дня переезда в город-спутник из столицы любой профессиональной консультации как работниками органов службы занятости населения, так и ведущими специалистами-практиками. Стоимость услуг-кураторов может быть оплачена также за счет средств, выделяемых на организацию переселения семей безработных;

— *оказание помощи с подбором жилья* — поиск альтернативных вариантов обеспечения мигранта жильем в городе-спутнике (льготное кредитование строительства жилья, аренда жилья, социальное жилье и т. п.);

— *содействие в трудоустройстве в городе-спутнике* — обеспечение мигранта работой за счет имеющихся вакансий или создания новых рабочих мест;

— *оказание помощи в переезде* — компенсация транспортных расходов при переезде, предоставление информации о транспортных компаниях, занимающихся перевозкой мебели и т. п.

Реализация модели «все включено» может осуществляться на базе Минского городского исполнительного комитета и соответствующих гор- и райисполкомов.

6. Повышение транспортно-коммуникационной доступности. Реализация данного направления предполагает:

— оптимизацию маршрутной сети пассажирских перевозок между городами-спутниками и столицей;

— строительство и расширение, где это возможно, магистральных улиц до 4 полос;

— рассмотрение возможности строительства «обходных» автомобильных дорог (где это необходимо) в целях недопущения существенного увеличения транзитного потока автотранспортных средств непосредственно через города-спутники (это может привести к ухудшению экологической ситуации в регионе).

Реализация указанных направлений позволит существенно повысить уровень социально-экономического развития городов-спутников белорусской столицы, сделать их привлекательными не только для местных жителей, но и для минчан.

Литература

1. Государственная программа по строительству крупных жилых районов для жителей г. Минска в городах-спутниках и выносу (переносу) из столицы в населенные пункты республики производственных объектов (Утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29.06.2010 № 976) [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.info-center.by/print/tax-news/b721b3624095d905.html. – Дата доступа : 08.07.2010.

2. Жилье в Логойске не будет стоить дешевле, чем в Минске [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.logoysk.by/main/belarus/10462-dom.html. – Дата доступа : 03.09.2010.

3. Население Республики Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2009. – 464 с.

4. Основные итоги миграции населения Республики Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – 63 с.

5. Основные итоги миграции населения Республики Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2010. – 63 с.

6. Основные итоги миграции населения Республики Беларусь : стат. сб. / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. – Минск, 2008. – 56 с.

7. Основные итоги миграции населения Республики Беларусь : стат. сб. / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. – Минск, 2006. – 45 с.

8. С ростом урбанизации множатся проблемы жителей городов [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.dw-world.de/dw/article/0,,5401848,00.html. – Дата доступа : 31.05.2011.

9. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2011 : стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – 634 с.

10. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2009 : стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2009. – 600 с.

11. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2005 : стат. сб. / Мин-во статистики и анализа Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – 609 с.

Материал поступил в редакцию 22.12.2011

Влияние методов государственного регулирования на экономический потенциал предприятий (на примере ОАО «Моготекс»)

Матиевич Виктор Аркадьевич,
генеральный директор ОАО «Моготекс» (г. Могилев, Беларусь)

Статья посвящена оценке влияния государственного регулирования на экономический потенциал предприятия. Проведен анализ экономической литературы, предложено собственное определение понятия «экономический потенциал» предприятия. Построена схема влияния методов государственного регулирования на экономический потенциал предприятия. На примере ОАО «Моготекс» произведена количественная оценка такого влияния.

The article is devoted to estimation of the impact of government regulation on the enterprise's economic potential. It contains the analysis of the economic literature, own developed definition of the enterprise's "economic potential". The scheme of the influence of state regulation methods on the enterprise's economic potential is designed. The example of the quantitative estimation of such influence is made for OJSC «Mogotex».

Понятие «экономический потенциал» стало одним из часто употребляемых при определении направлений деятельности предприятия. Однако до настоящего времени его четкого определения в экономической литературе не дано. В ряде источников акцент делается на вероятном характере выполнения работ. Подобной точки зрения придерживается Б. Райан, который считает, что «потенциал организации представляет ее реальную или вероятную способность выполнить целенаправленную работу» [1, с. 61].

Ряд ученых расширяют предыдущее определение акцентированием на возможности предприятий использовать имеющиеся ресурсы. Данная точка зрения представлена в работе В. В. Виноградовой и Т. В. Пономаренко, которые определяют экономический потенциал через «уровень возможностей для обеспечения эффективности производства и реализации продукции, обусловленный имеющимися в распоряжении ресурсами и способностью компании к их эффективному использованию и воспроизводству» [2, с. 17]. А. П. Романов и М. Н. Губанова также считают, что «под экономическим потенциалом, который является основой хозяйственной деятельности предприятий, следует понимать совокупные возможности организаций, реализующиеся только при наличии ресурсов» [3, с. 224].

Мы согласны с названными авторами в том, что экономический потенциал предприятия связан с возможностями использования различного рода ресурсов. Однако отметим, что практически во всех работах определение дается безотносительно состава этих ресурсов. Не учитываются, также, конечные цели производства продукции или услуг. С этой точки зрения, следует обратить внимание на определение экономического потенциала, данное В. Н. Шимовым, который считает, что «под совокупным экономическим потенциалом понимается максимально возможная способность национальной экономики производить товары и услуги в соответствии с запросами внутреннего и внешних рынков» [4, с. 44]. Это определение соответствует значению термина потенциал (от лат. potentia — сила), и дает возможность рассматривать экономический потенциал (экономическую силу) с точки зрения способности предприятия получать денежный доход путем реализации товаров (работ, услуг).

В экономической литературе экономический потенциал оценивается при помощи различных показателей. Например, способностью предприятия создавать положительные денежные потоки. По мнению А. Е. Городецкого, «денежные потоки дают информацию для эффективного финансового управления компанией потому, что бухгалтер-

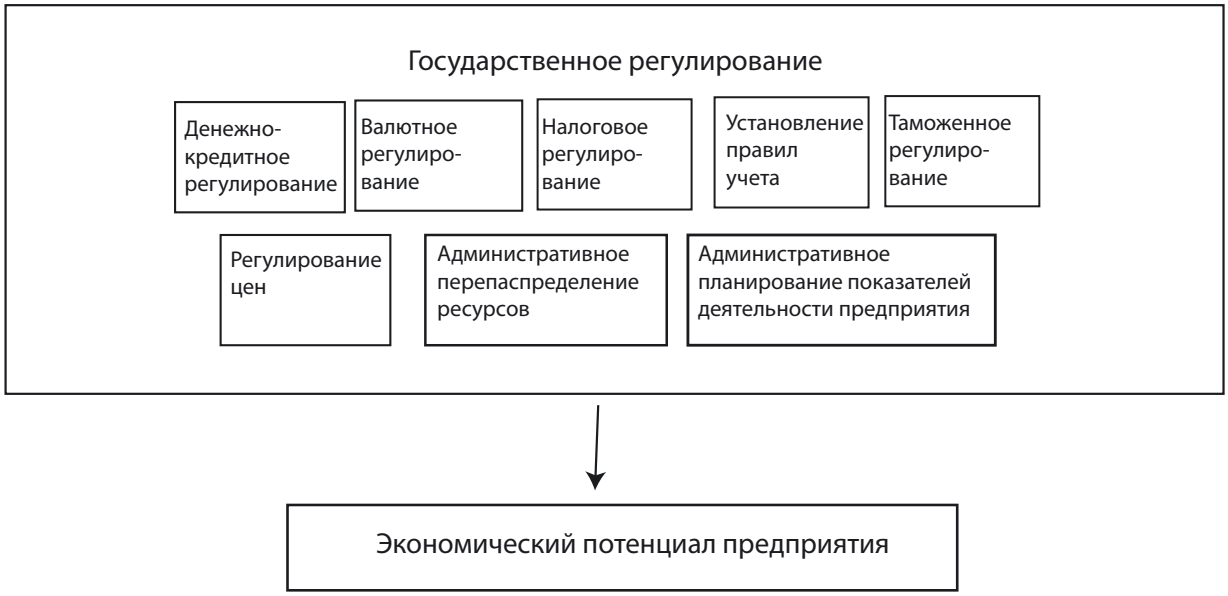


Рис. 1. Влияние государственного регулирования на экономический потенциал предприятия

ские показатели прибыльности не могут гарантировать финансовую устойчивость компании. Любые обстоятельства, нарушающие нормальный финансовый цикл — задержка продаж, чрезмерно быстрый рост, требующий внеплановых инвестиций и прочее,— могут приводить к утрате платежеспособности» [5, с. 68].

Ряд ученых в качестве обобщающего показателя рассматривают абсолютный размер прибыли [6]. Следует отметить, что прибыль, как показатель оценки экономического потенциала, зависит от особенностей применяемой системы бухгалтерского учета. Практика применения этого показателя в условиях «постсоветской» системы учета позволяет к недостаткам данного показателя отнести следующие:

— возможность искажения из-за законодательно определяемых правил отражения в бухгалтерском учете курсовых разниц при переоценке кредиторской и дебиторской задолженности в валюте, завышенной оценки стоимости имущества [7];

— изъятие собственником или менеджментом части прибыли путем завышения стоимости импортируемых сырья и материалов или использования других незаконных схем.

Однако, несмотря на недостатки, использование показателя прибыли после налогообложения для оценки экономического потенциала предприятия получило широкое распространение.

На экономический потенциал предприятия влияют как внешние, так и внутренние факторы. К важнейшим внутренним факторам, влияющим на величину экономического потенциала предприятия, можно отнести:

1) производственные мощности и используемые технологии;

2) состав и квалификация кадров;

3) привлеченный капитал;

4) систему организации элементов производственного процесса;

5) систему организации информации;

6) временной фактор.

К внешним факторам можно отнести факторы, действующие на внешних рынках (барьеры входа-выхода на отраслевые рынки продукции и сырья, ценовая конкуренция) и факторы, действующие на внутреннем рынке. Оценка влияния последних на экономический потенциал предприятия и является предметом данной работы.

В качестве основных внешних факторов, действующих на внутреннем рынке, выступают возможности институциональной среды по усилению либо ограничению потенциала субъектов хозяйствования. Характеристики институциональной среды раскрываются, в основном, через степень государственного регулирования экономики. Государственное регулирование — это система мер законодательного, исполнительного и иного характера, осуществляемых правомочными государственными органами в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям [8, с. 197]. Ход развития мирового финансового кризиса показал, что те страны, где роль государственного регулирования снижена, пострадали больше других.

К методам государственного регулирования относятся денежно-кредитное, валютное, налоговое, таможенное регулирование, установление

правил учета, регулирование цен, административное планирование показателей деятельности предприятия и административное перераспределение средств. По нашему мнению, они достаточно полно рассмотрены в работе Гавриленко Д. А. и Морозовой Е. Ю. [9, с. 83–94].

Влияние государственного регулирования на экономический потенциал предприятия ірис. 1):

Учитывая тот факт, что количественная оценка государственного регулирования проводится по характерным показателям, необходима краткая характеристика каждого метода государственного регулирования.

1. Денежно-кредитное регулирование, осуществляемое Национальным банком Республики Беларусь, представляет собой совокупность мероприятий, направленных на изменение объемов денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов, с целью обеспечения условий для экономического развития страны, повышения конкурентоспособности продукции, снижения уровня инфляции. Регулирование осуществляется на основе прогностических расчетов индекса потребительских цен, денежного предложения, процентной ставки по срочным рублевым депозитам.

2. Валютное регулирование определяет порядок обращения валютных ценностей, в том числе правил владения, пользования и распоряжения ими. Валютное регулирование включает также определение оптимального режима обменного курса, определение его экономически обоснованного уровня, разработку и реализацию механизмов, определяющих поддержание курса на необходимом уровне и сглаживание его колебаний в краткосрочном периоде.

3. Качество налогового регулирования определяется уровнем налоговой нагрузки, а также объемом и сложностью расчетов. Существуют практически ориентированные критерии, позволяющие охарактеризовать налоговую систему государства с точки зрения ее эффективности и справедливости. К таким критериям относят:

— относительное равенство налоговых обязательств;

— экономическую нейтральность;

— организационную простоту;

— гибкость налогообложения;

— прозрачность налоговой системы [10, с. 152–163].

4. Налоговое регулирование тесно связано с установление правил учета, так как именно они определяют размер налогооблагаемой базы для некоторых налогов, например, налога на прибыль. Также существующая система учета влияет на определение конечного финансового результата деятельности предприятий.

5. Таможенное регулирование представляет собой установление порядка и правил перемещения товаров через таможенную границу, использования товаров, ввезенных на таможенную территорию либо вывозимых за ее пределы, в соответствии с таможенным режимом или таможенной процедурой, а также определение плательщиков и отдельных элементов обложения таможенных платежей и регламентация властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и распоряжения указанными товарами. С помощью таможенного регулирования можно изменять степень открытости внутреннего рынка. Основным инструментом реализации таможенной политики выступает установление и применение тарифных и нетарифных методов государственного таможенного регулирования.

6. Государственное ценообразование — это установление цены товара уполномоченным государственным органом в соответствии с проводимой государственной политикой цен, состоянием государственного бюджета, экспортными и импортными возможностями страны. К государственному ценовому регулированию, кроме прямого установления цен, относится утверждение предельных нормативов рентабельности производства отдельных видов продукции, а также установления минимального или максимального уровня цен на отдельные группы продукции.

7. В Республике Беларусь значимым методом государственного регулирования является установление прогнозных показателей. Количество доводимых до субъектов хозяйствования прогнозных показателей варьируется в зависимости от специфики их деятельности. Предприятиям промышленности доводятся показатели объема выпуска, инвестиций в основной капитал, рентабельности реализации продукции. Кроме того, дополнительные показатели устанавливаются для предприятий — участников внешнеторговой деятельности.

8. Административное перераспределения средств предприятия имеет место в случаях, когда средства для содержания объектов социальной сферы (столовых, спортивных клубов, общежитий, домов культуры и т. д.), а также устойчиво убыточных предприятий (сельскохозяйственных организаций) изыскиваются путем административного слияния с производственными предприятиями или же проведения различных мероприятий (например, субботников) с целью сбора средств. В то

Таблица 1 — Влияние государственного регулирования на финансовый результат деятельности ОАО «Моготекс» в 2011 г.

№ п/п	Методы государственного регулирования	Эффект для предприятия		Эффект для государства*, млн руб.
		в млн рублей	в % к прибыли от основной деятельности	
1	Денежно-кредитное регулирование	–5346	–4,8	–1283
2	Валютное регулирование	32 437	29,1	7722
	в т. ч. за счет			
	продажи валютной выручки сверх обязательной продажи	2813	2,5	612
	переоценки кредиторской задолженности	–52 629	–47,3	–12 631
	роста экспортной выручки	119 180	107,1	28 603
	изменение величины валютных кредитных ресурсов	–36 927	33,2	–8862
3	Таможенное регулирование	570	0,5	124
4	Административное перераспределение средств	11 410	10,2	2482
ИТОГО:		39 071	35,1	9045

*В виде изменения размера уплачиваемых налоговых и неналоговых платежей

же время, для предприятий, получающих перераспределяемые средства, этот механизм является источником дополнительных доходов. Также к этому методу относится получаемая предприятиями адресная помощь от государства.

Необходимо отметить, что в 2011 г. происходили существенные изменения в устанавливаемых государством правилах работы предприятий (таможенное, денежно-кредитное, валютное регулирование, а также административное перераспределение средств), которые могли привести к изменению финансового результата. Для принятия управленческих решений по минимизации отрицательных последствий для ОАО «Моготекс» нами была произведена количественная оценка каждого из названных методов государственного регулирования. Конечные результаты расчетов приведены в таблице 1.

Наиболее значимое влияние на финансовый результат деятельности ОАО «Моготекс» оказало валютное регулирование (значительный рост курсов валют в 2011 г.). При оценке влияния данного фактора нами учитывалось: соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, наличие и величина валютных кредитов, удельный вес импорта в стоимости сырья и материалов (около 35 %), удельный вес экспортной выручки в общем объеме реализации (около 65 %).

Необходимо отметить, что, помимо прироста экспортной выручки в белорусских рублях, доход предприятия увеличился по причине переоценки дебиторской и кредиторской задолженности, что привело к суммарному увеличению налогов без наличия необходимого для их уплаты денежного потока. Поэтому для оптимизации величины денежного потока согласно Постановлению Совета Министров РБ №704 [11] переоценка дебиторской задолженности была отнесена на доходы будущих периодов и будет списана на финансовый результат только в 2014 г. С этой же целью, а также для уменьшения затрат была проведена серьезная работа по возврату полученных валютных кредитов. Так, на 01.05.2011 размер валютных кредитных ресурсов составлял 13,6 млн долларов, а на 01.01.2012 уже 6,9 млн долларов. Данные решения были приняты на основе подробных расчетов, сделанных экономической службой предприятия.

Влияние денежно-кредитного регулирования, как фактора, в нашем случае, можно назвать отрицательным. В результате того, что стоимость краткосрочного кредитования в 2011 г увеличилась для предприятия на 8,6 % годовых и составила 19,2 % в среднем за год, у предприятия произошло снижение прибыли (–5346 млнруб.).

Влияние административного перераспределения средств на финансовый результат было положительным и осуществлялось путем предоставления ОАО «Моготекс» следующих видов государственной поддержки: снижение цен (тарифов) на электрическую энергию, предоставление рассрочки уплаты НДС, возмещение части процентов за пользование банковскими кредитами.

В целом, по итогам 2011 г. государственное регулирование предоставило ОАО «Моготекс» существенные возможности, которые максимально были реализованы предприятием для увеличения экономического потенциала.

Выводы

Определения понятия «экономический потенциал», приведенные в научной литературе, не связывают экономический потенциал предприятия с конечной целью его деятельности — получением дохода. По нашему мнению, экономический потенциал предприятия можно рассматривать, как способность предприятия получать доход путем реализации продукции (товаров, работ, услуг) с учетом ограничений, вызываемых внешними и внутренними факторами.

Влияние институциональной среды на экономический потенциал предприятий осуществляется через денежно-кредитное, валютное, налоговое, таможенное регулирование, установление правил учета и ценообразования, административное планирование показателей деятельности предприятий и административное перераспределение ресурсов.

Количественная оценка влияния методов государственного регулирования на экономический потенциал ОАО «Моготекс» позволила определить, что риски и возможности роста экономического потенциала в значительной степени зависят от отраслевой принадлежности предприятия и его финансового положения. Например, влияние валютного регулирования в значительной степени зависит от: соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей, наличия и величины валютных кредитов, удельного веса импорта в стоимости сырья и материалов, удельного веса экспортной выручки в общем объеме реализации.

Повышение экономического потенциала во многом обусловлено влиянием внутренних факторов и, особенно, правильными управленческими решениями и их грамотной реализацией, что позволяет использовать появившиеся возможности и минимизировать угрозы, создаваемые институциональной средой. Это позволяет сделать вывод, что экономический потенциал предприятия является величиной динамичной, обусловленной взаимодействием внешних и внутренних факторов.

Литература

1. Райан, Б. Стратегический учет для руководителя / Б. Райан [пер. с англ]. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 616 с.

2. Виноградова, В. В. Оценка экономического потенциала компании // Социально-экономические проблемы развития России и проблемы глобализации: потенциал возможного. – СП б: Изд-во Политехн. ун-та, 2007. – С. 17–20.

3. Романов, А. П. Экономический потенциал предприятия и его связи с ресурсным и производственным потенциалами / А. П. Романов, М. Н. Губанова // Вопросы современной науки и практики. – 2010. – № 7–9(30). – С. 223–229.

4. Шимов, В. Н. Национальная экономика Беларуси: учебник / В. Н. Шимов. – Минск : БГЭУ, 2009. – 751 с.

5. Городецкий, А. Е. Обоснование и выбор цели функционирования организации / А. Е. Городецкий // Экономика и менеджмент. – 2002. – № 1. – С. 66–70.

6. Левченко, Т. П. Особенности определения инвестиционной привлекательности курортных организаций и управления этим процессом в условиях рыночной конкуренции / Т. П. Левченко // Проблемы соврем. экономики [Электронный ресурс]. – 2004. – № 3. – Режим доступа : . – Дата доступа : 01.02.2012.

7. О порядке проведения переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте при изменении национальным банком курсов иностранных валют и отражения в бухгалтерском учете курсовых разниц : Декрет Президента Респ. Беларусь, 30 июня 2000 г., № 15 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – № 64. – 1/1401.

8. Бекузарова, Л. Ю. Ценовое регулирование предпринимательской деятельности (теоретико-правовойаспект) / Л. Ю. Бекузарова // «Черные дыры» в Рос. законодательстве. – 2002. – № 2. – С. 178–233.

9. Гавриленко, Д. А. Условия и факторы повышения эффективности экспорта / Д. А. Гавриленко, Е. Ю. Морозова. – Минск : Право и экономика, 2009. – 178 с.

10. Якобсон, Л. И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика : учеб. для вузов / Л. И. Якобсон; Гос. ун-т высш. шк. экономики. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 364 с.

11. О некоторых вопросах переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте : Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 3 июня 2011 г., № 704 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2011. – № 65. – 5/33896.

Материал поступил в редакцию 22.03.2012

Институциональное обеспечение мирового туристического рынка

Ганский Владимир Александрович,
аспирант кафедры мировой экономики Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются институциональные функции туризма как одного из перспективнейших видов экономической деятельности XXI века, роль национальных институциональных структур в развитии международного туризма, некоммерческие организации как специфический туристический институт, регулирующие и координирующие структуры международного туризма, институциональное обеспечение межрегионального туристического сотрудничества в Европе, особенности институционального обеспечения национального и мирового рынков туристических услуг.

The article considers the institutional functions of tourism as one of the most promising economic activities of the XXI century, the role of national institutions in the development of international tourism, non-profit organizations as a specific tourism institute, regulatory and coordinating framework for international tourism, institutional support for interregional cooperation in tourism in Europe, especially institutional support national and international tourist market.

Комплексное и скоординированное институциональное обеспечение любой сферы или вида экономической деятельности определяет эффективность их функционирования, конкурентоспособность как на национальном, так и на региональном, трансграничном и международном уровнях. Туристическая сфера не является исключением, а скорее наоборот, именно комплексность мероприятий государственной туристической политики, подкрепленная надлежащим финансированием и согласованностью программ развития туризма с программами других ведомств и министерств, международными нормативно-правовыми актами регулирования туристической деятельности, создают предпосылки успешного и перспективного процветания сферы туризма, увеличения объемов реализации туристических услуг на внутреннем и международном рынках.

В последние десятилетия актуализируется необходимость развития и учета новой ресурсной группы — институциональных ресурсов, выраженных в системе институтов, в той или иной мере влияющих на формирование мирового рынка туристических услуг. *Институциональный ресурс* связан с созданием дополнительных условий с целью более разнообразного и полного использования потенциала государственных организаций, формальных и неформальных институтов для активизации всего ресурсного обеспечения сферы туризма на всех уровнях.

Само появление и функционирование института туризма имеет объективную каузальную обусловленность, а именно: наличие потребности в объединении социально-ориентированной деятельности туристических учреждений в упорядоченную единую функциональную систему; вероятность и возможность реализации данной потребности; организационные и коммуникативные условия интеграционного процесса [6, с. 23–24].

При этом туризм имеет все необходимые институциональные качества: отличается устойчивой внутренней структурой, интегративностью элементов, многообразием и динамичностью функций, наличием цели в своей деятельности, достижение которой приводит к соблюдению специфических норм, регулирующих поведение сотрудников данной отрасли в рамках данного института.

Институциональные функции туризма можно представить в виде двух основных функциональных групп [5, с. 7]:

1) общественно-детерминированные функции, диктуемые потребностями в системном распределении социальных задач туризма по различ-

ным сферам жизнедеятельности общества с учетом их специфики. Это, в первую очередь, функция систематизации и концентрации туристических потребностей, интересов и ценностных установок; функция обеспечения межинституциональных взаимодействий с целью организации туристической деятельности; функция обеспечения туристических коммуникаций как неотъемлемой составляющей туристического процесса;

2) внутриинституциональные функции, обусловленные собственными потребностями сферы туризма в воспроизводстве и развитии. Прежде всего, это функция социального нормотворчества, реализуемая в границах туристической деятельности; функция регуляции и контроля в сфере туристических взаимодействий; функция организации и управления туристическим процессом.

Общая стратегия управления международным туризмом в контексте императивов устойчивого развития направлена на определение направлений его государственного и международного регулирования, институционализма в данной отрасли. Главная регулятивная роль в развитии международного туризма принадлежит национальным институциональным структурам, которые разрабатывают соответствующие стратегии и тактику участия стран и их предприятий на международных туристических рынках. Однако существенные отличия в уровнях социально-экономического развития стран предопределяют специфику развития в них международного туризма. Соответственно и национальные органы управления и регулирования международной туристической деятельности существенно отличаются по объему прав и полномочий. Как следствие, неоднородность национальных институциональных структур и разнообразие их организационных форм значительно усложняют гармоничность реализации общей наднациональной регулятивной политики в отрасли международного туризма.

В связи с расширением масштабов туристической деятельности и переходом к внедрению организованных форм массового туризма возникла необходимость согласования национальных туристических интересов и разработки общемировых стратегий развития международного туризма. Международное регулирование туристической отрасли в институциональном отношении представляет собой многоуровневую и многоаспектную систему взаимодействующих международных организаций, ядром которой выступает Всемирная туристическая организация. При общем направлении их деятельности на обеспечение функционирования международного туризма в соответствии с заданиями устойчивого развития реализуются конкретные программы и проекты стандартизации качества туристических услуг, либерализации международных туристических рынков, а также всесторонней поддержки развития международного туризма в менее развитых странах.

В сфере туристической деятельности сегодня существует более 100 международных организаций, которые в той или иной мере занимаются проблемами развития туризма. Среди них можно выделить международные неправительственные организации (Всемирная федерация Ассоциаций туристических агентств, Международный туристический альянс, Международная организация гражданской авиации, Международная ассоциация воздушного транспорта); международные региональные организации (Азиатско-тихоокеанская туристическая ассоциация, Конференция туристических организаций Латинской Америки). Кроме названных, на развитие туризма большое влияние оказывают и другие международные коммерческие и некоммерческие организации, которые принимают участие в обслуживании разных видов туристической деятельности.

Приоритетными направлениями последующей регулятивной деятельности международных организаций является помощь развивающимся странам в становлении международного туризма, обеспечении широкого доступа населения к международному туризму, социально-демографический мониторинг занятости в международном туризме, экологизация международного туризма, разработка соответствующих отраслевых экологических стандартов [3, с. 218].

Всемирная туристическая организация является наиболее влиятельной. В течение многих лет данная организация была известна как Международный союз официальных туристических организаций, который не входил в систему специализированных органов Организации объединенных наций (ООН), но по инициативе Экономического и Социального Совета ООН 2 января 1975 г. она получила официальный статус специализированного органа ООН и свое нынешнее наименование.

Некоммерческие туристические организации, как правило, создаются с целью содействия развитию межгосударственного туризма. Их можно разделить на несколько групп. Первая — международные регулятивные организации, призванные координировать туристическую деятельность на общеобразовательном уровне. Прежде всего, это Международная федерация туропе-

раторов, Международная ассоциация организаторов экскурсий и туристических программ, Всемирная ассоциация турагентов, Международная ассоциация научных экспертов в отрасли туризма, Международная ассоциация воздушного транспорта, Международная сеть турагентств авиалиний и т. д. Вторая группа — правительственные организации, которые обычно входят в состав или являются подконтрольными министерствам, ведомствам экономики, иностранных дел, торговли, транспорта и т. д. Они осуществляют координацию туристической деятельности в пределах страны, регулируют валютные поступления, разрабатывают законодательные акты по вопросам туризма, обеспечивают подготовку кадров, научные исследования и т. п. Третья группа — национальные ассоциации туристических предприятий, деятельность которых направлена на защиту интересов субъектов туристического рынка, разработку нормативов и рекомендаций, рекламного и информационного обеспечения, распространение информации о стране, установлению межгосударственных отношений и т. п.

Каждая страна самостоятельно принимает решения относительно органов, которые будут реализовать туристическую политику и модели государственной регуляции туристической деятельности. В 180 странах мира есть центральный орган исполнительной власти, который занимается развитием туризма, в том числе в 120 из них это или министерство туризма, госкомитет, госдепартамент, или государственная или национальная туристическая администрация [2, с. 8].

Современное рыночное хозяйство обязательно предполагает наличие регулирующих и координирующих структур. Учитывая актуальные задачи развития индустрии туризма, большую пользу должно принести изучение зарубежного опыта, ознакомление с координационным принципом построения структурной иерархии системы регулирования экономики, двусторонней связи по вертикали, поддержания паритетных отношений между государственными органами управления, общественными организациями и отраслевыми объединениями производителей.

Наряду с национальными программами регионального развития большую роль в последние годы играет политика территориального регулирования на наднационального уровне, что особенно актуально для стран Европейского Союза (ЕС). Основными структурами, которые координируют эту политику, является Комитет по региональной политике при Совете министров ЕС и Европейский фонд регионального развития, действующий в рамках бюджета ЕС. Мировой опыт ведения хозяйства развитых стран мира, и в большей степени стран ЕС, свидетельствует, что региональная экономика остается наиболее сложным объектом управления. Эффективное развитие межрегионального сотрудничества в сфере туризма нуждается в соответствующем институционально-экономическом обеспечении.

Межрегиональное сотрудничество в сфере туризма — это сложная система внешнеэкономических связей субъектов предпринимательской деятельности и органов управления всех иерархических уровней между территориями разных стран, которые направлены на общее решение вопросов развития рынка туристических услуг. Важным заданием функционирования межрегионального сотрудничества является создание предпосылок для постепенного распространения сотрудничества на экономику окружающих территорий и всей страны, используя наиболее эффективные элементы рыночного механизма, которые необходимы для стимулирования и ускорения процесса экономического развития страны и активизации ее внешнеэкономической деятельности, в том числе и в сфере туризма. Характерной чертой эволюции институционального обеспечения межрегионального сотрудничества является пример региональной политики в странах ЕС, которая является многоуровневой.

Однако ЕС, активно координируя туристическую деятельность, не вмешивается в политику каждой из стран-участниц, адаптированную к соответствующим специфическим условиям, что важно для постсоциалистических стран, которые должны найти свое место в европейском сообществе.

Исходя из основных принципов институционального обеспечения межрегионального сотрудничества, система институций должна во взаимодействии и скоординировано обеспечивать повышение конкурентоспособности регионов как основы их динамического развития и устранения значительных межрегиональных диспропорций; формирование сети региональных фондов поддержки туризма; развитие человеческих ресурсов на региональном уровне и др. Европейский союз инвестирует туризм с помощью Европейского фонда регионального развития (EFRD), который был основан в 1975 г. и предоставляет финансовую помощь слаборазвитым регионам ЕС. Предпочтение при присуждении грантов EFRD отдает проектам, способствующим развитию экологического туризма и активно пропагандируют историческое и культурное наследие региона.

Среди других организаций, которые финансируют развитие туризма в Европе, можно вы-

делить Европейский инвестиционный банк, который субсидирует разницу процентных ставок за счет ресурсов, получаемых на международных кредитных рынках по преференциальное ставках, выполняя таким образом посреднические услуги [4, с. 22]. Иностранные инвестиции в туристический сектор обеспечиваются как со стороны частного бизнеса, так и со стороны международных организаций. Основным зарубежным кредитором является Всемирный банк. Его деятельность направлена на обеспечение нормального жизненного уровня в развивающихся странах с помощью долгосрочного финансирования развития инфраструктуры данных стран и отдельных туристических проектов.

Так как сектор услуг стал одним из ключевых сегментов современного глобального рынка, в структуре которого главное место занимают туристические услуги, колоссальным является размах международных туристических операций, в которых участвует большинство стран мира, что и обусловливает усиленное внимание к проблемам регулирования мировой сферы туристических услуг на всех уровнях — национальном, наднациональном и глобальном. Как показывает международный опыт, на национальном уровне вопросами международного туристического рынка занимаются, как правило, министерства внутренних и иностранных дел или специализированные туристические организации, в компетенцию которых входит организация обмена туристами, их правовая защита и социальное страхование, визовая поддержка и т. п.

В условиях усиления интенсивности туристических потоков возникла потребность в создании наднациональных структур в рамках межгосударственных комиссий, которыми ведется регулирование преимущественно в рамках двусторонних и многосторонних соглашений о защите мигрантов, территориального размещения, условий депортации, продолжения срока пребывания, обеспечения минимальных социальных стандартов и т. п. На глобальном уровне регулирование осуществляется в рамках ООН Всемирной туристической организацией, практическая помощь которой предоставляется в виде миссий, консультаций и проектов по вопросам стратегий развития туризма, маркетинга или разработки проектов материально-технического и кадрового обеспечения, статистики [1].

На основе анализа многоуровневой системы регулирования международного туристического рынка можно сделать вывод, что в современном мире наряду со значительным наращением туристических потоков наблюдается катастрофический рост численности незаконной трудовой миграции. Для решения данной проблемы, с которой не может справиться нынешняя институциональная система, необходимо совместно с туристическими институциями всех уровней и ведущими организациями, регулирующими миграционные потоки, разработать новые нормы, правила и стандарты передвижения людей и пересечения ими таможенных границ.

Подытоживая, целесообразно отметить, что институциональное обеспечение в сфере туризма является эффективным, если: имеется значительное количество организаций, которые занимаются развитием и продвижением туризма на внутреннем и зарубежном рынках; имеет место рациональное географическое размещение сети представительств организаций в стране и за рубежом; сбалансировано распределение обязанностей между разными организациями; скоординировано сотрудничество между организациями, государственными органами власти и представителями деловых кругов; ведется надлежащее финансирование деятельности институций.

И соответственно можно говорить о низком институциональном уровне, когда количество институций незначительно, финансирование их деятельности не постоянно, региональная сеть институций отсутствует, эффективность работы существующих организаций не обеспечивает в достаточной мере реализацию мероприятий, необходимых для популяризации туризма в стране и за рубежом.

Развитие международного рынка туристических услуг требует содействия институциональных структур и реализации ими эффективной политики и мер в отрасли рекреации и туризма. В основу развития международной туристической политики институциональных структур целесообразно положить такие приоритеты, как повышение качества и расширение ассортимента туристических услуг, улучшение условий обслуживания; строительство новых рекреационно-туристических объектов, реконструкция и модернизация действующих; концентрация средств и ресурсов на объектах инфраструктуры — осуществление инвестиций в объекты, непосредственно не связанные с деятельностью туристических предприятий; в перспективе эти инвестиции будут работать на туристский рынок; организация производства экологически чистой сельскохозяйственной продукции для удовлетворения потребностей туристов в высококачественных продуктах питания: мировой опыт свидетельствует, что налаживание такого дела при международной сертификации продуктов и соответ-

ствующей рекламе может послужить серьезным привлекательным фактором и расширить рынок сбыта туристических услуг; активное привлечение частного сектора к туристическому бизнесу и развитию агротуризма; создание современной информационно-маркетинговой службы в сфере туристического бизнеса, основные задачи которой заключаются в изучении и прогнозировании спроса на туристические услуги, и внесении соответствующих инициатив органами управления относительно обеспечения баланса между спросом и предложениями; подготовка высококвалифицированного кадрового потенциала в сфере туристического бизнеса; налаживание мощной рекламы, выпуск высококачественного информационно-справочного материала.

Литература

1. Всемирная туристская организация [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : unwto.org. – Дата доступа : 06.02.2012.

2. Калинина, Л. Е. Государственное управление туризмом в Российской Федерации : автореф. дис. … канд. юрид. наук. / Л. Е. Калинина. – Ростов-на-Дону : Рост. гос. ун-т, 2007. – 23 с.

3. Квартальнов, В. А. Стратегический менеджмент в туризме: Современный опыт управления / В. А. Квартальнов. – М., 2000. – 496 с.

4. Козловский, Е. В. Иностранный опыт регулирования международного туризма / Е. В. Козловский // Государственное управление: теория и практика. – 2005. – № 1. – С. 22–29.

5. Ли, Е. Р. Социальная организация и управление сферой туризма в условиях современной России: теоретико-методологический анализ : автореф. дис. … канд. социол. наук / Е. Р. Ли. – М. : Мос. гум. ун-т, 2009. – 28 с.

6. Сапрунова, В. Б. Туризм: эволюция, структура, маркетинг / В. Б. Сапунова. – М. : Ось-89, 1997. – 160 с.

Материал поступил в редакцию 22.02.2012

Понятие санаторно-курортного сегмента туристического рынка

Траскевич Анастасия Геннадьевна,
аспирант кафедры управления туризмом
Белорусского государственного экономического университета
(Беларусь, г. Минск)

В статье обосновывается концептуальное определение санаторно-курортного сегмента туристического рынка как переходной формы конкурентоспособного развития коммерческого сегмента санаторно-курортного хозяйства Беларуси. Приводится формулировка данного понятия на основе аккумулирования сущностных характеристик санаторно-курортного хозяйства и спа-индустрии, выделенных авторитетными отечественными и зарубежными исследователями.

The basis of conceptual understanding of the sanatorium tourism segment is investigated in the article. The segment of tourism market is described as a transitive stage of competitive development of the Belarusian sanatorium industry. The typical characteristics of spa industry and sanatorium industry are accumulated in the definition provided.

На современном этапе приходится отметить несовершенство национального категориального аппарата лечебно-оздоровительного туризма, множество определений которого нуждаются в современном уточнении и актуальной систематизации. В первую очередь необходимо определить четкий понятийный базис, который бы связал национальный профессиональный и научный категориальный аппарат СКХ и современную международную терминологическую базу лечебно-оздоровительного туризма, базовой терминологической единицей которого в зарубежных исследованиях чаще всего является ***спа-индустрия***. В качестве терминологической единицы, на базе которой будем проводить соотнесение названных понятий, выберем ***санаторно-курортный сегмент туристического рынка Беларуси*** (далее ***СКС***).

С целью отбора сущностных признаков для определения СКС туристического рынка проведем анализ существующих определений спа-индустрии и СКХ по следующей схеме:

— рассмотрим наиболее известные и удачные *определения спа-индустрии* и выделим *мировые тенденции концептуального рассмотрения данного феномена*, на которые необходимо ориентироваться при определении сущностных характеристик СКС туристического рынка Беларуси;

— проанализируем разнообразные *определения в сфере СКХ*, принадлежащие наиболее авторитетным отечественным исследователям и отберем в системе этих определений *сущностные признаки*, которые будут соответствовать выделенным ранее мировым тенденциям.

В основу систематизации сущностных характеристик спа-индустрии и СКХ положен хронологический порядок публикации определений, т. к. в данном случае наиболее четко отражается эволюция исследовательских подходов к определению данных феноменов, а главное, легко проследить развитие ключевых отличительных признаков, определяющих на современном этапе смысловое различие между двумя рассматриваемыми понятиями. Первое международное определение в сфере лечебно-оздоровительного туризма, которое было предложено в 1973 г. IUOTO, в равной степени можно было отнести как к спа-индустрии, так и к СКХ. Основой сущностной принадлежности предприятия к сфере лечебно-оздоровительного туризма, по этому определению, являлось использование лечебного рекреационно-ресурсного потенциала дестинации [1]. По сути, это первое определение и стало точкой бифуркации в рассмотрении сущностных характеристик СКХ и спа-индустрии: впоследствии подходы и смысловые акценты в определе-

нии рассматриваемых понятий в отечественной и зарубежной исследовательской практике стали существенно различаться в ходе обособленного развития СКХ и спа-индустрии в рамках полярных моделей хозяйствования.

С середины 70-ых спа-индустрия развивалась в направлении совершенствования средств размещения и обслуживания туристов в курортных местностях, а также формирования новых инфраструктурных (перформированных) лечебных факторов и компетенций медицинского и управленческого персонала. В соответствующем направлении изменялись и предпочтения потребителей: в Западной Европе и США лечение на водах, гидротерапия и другие традиционные виды курортных услуг в 1980-е гг., в соответствии с концепцией жизненного цикла туристического продукта, перешли в стадию зрелости. В то же время особой популярностью стали пользоваться современные технологии индустрии красоты, эстетической коррекции фигуры, диетотерапия, психоэмоциональные и духовные оздоровительные практики. Как результат, зависимость предприятий спа-индустрии от наличия традиционных природных лечебных факторов (минеральные воды, лечебные грязи, целебный климат) начала существенно ослабевать. Закономерным стал пересмотр и самого термина спа-индустрии: в качестве ключевых сущностных характеристик в конце 80-ых впервые рассматриваются не природные факторы лечебного рекреационно-ресурсного потенциала, а прежде всего ***инновационные факторы, на базе которых формируется новая номенклатура услуг и инфраструктурных объектов*** [2].

Такой радикальный подход к естественно-ресурсному потенциалу в лечебно-оздоровительном туризме вряд ли в настоящее время применим в Беларуси, поскольку ни СКХ, ни туриндустрия не достигли инновационно-инвестиционной стадии развития. Тем не менее, представляется необходимым учесть отмеченную выше мировую тенденцию при рассмотрении СКС туристического рынка Беларуси следующим образом***: в процессе производства турпродукта используется комплекс природных и социально-экономических факторов***.

Дальнейшая эволюция представлений о спа-индустрии была связана с коренным переосмыслением феномена здоровья в 1990-е гг. Созданная в 1991 г. Международная ассоциация предприятий спа-индустрии (ISPA) внесла новый акцент в определение отрасли через ее направленность на «всестороннее улучшение самочувствия клиента (тело, разум, дух) посредством комплекса профессиональных услуг» [3]. Таким образом, при выделении сущностных признаков СКС туристического рынка важно отразить ***комплексный подход к предмету деятельности СКС: не только физическое, но и психическое и духовное состояние человека, его социальную и творческую активность.***

На современном этапе отраслевых исследований развиваются представления о здоровье как ведущем факторе туристической мотивации, который варьируется от занятий спортом до чисто медицинских процедур [4]. Поэтому при рассмотрении СКС туристического рынка необходимо ориентироваться на ***создание диверсифицированного комплекса туристических впечатлений в соответствии с широким спектром современной туристической мотивации.***

Среди важнейших тенденций современного этапа эволюции представлений о спа-индустрии следует отметить определенное в 2008 г. на Всемирном саммите по развитию спа-индустрии ***расширенное представленние об отрасли*** за счет включения в нее образовательных услуг в области спа-культуры, а также сферы производства и продвижения товарной продукции, использующей известные спа-бренды (к примеру, косметические линии «Виши», «Ля Рош», «Авен» и др.), консалтинговых услуг и капитальных инвестиций, услуг по фитнесу, оптовой реализации биологически активных добавок и продуктов питания, связанных с фитнесом [**5**]. ***Названные направления*** **могут формировать** ***сферы эффективной диверсификации коммерческой деятельности*** отечественного СКХ. Реализация этих видов деятельности также будет способствовать и концептуальному сближению СКХ с мировой спа-индустрией.

Следующим новейшим трендом является рассмотрение ***спа-индустрии как ключевой составляющей глобального движения к устойчивому и здоровому образу жизни общества***, который начинает формироваться в качестве альтернативы существующему образу жизни на основе массового потребления [5, 6]. Соответствие СКС туристического рынка данной тенденции должно проявляться в первую очередь в формировании миссии предприятий коммерческого сегмента, т. е. в трансформации социальных и здравоохранных функций государства, которые традиционно реализовывались в рамках СКХ, в сферу общественного потребления, которая получает реализацию в системе туристического рынка и способствует устойчивому развитию человеческого потенциала страны.

Перейдем далее к рассмотрению сущностных характеристик в определениях СКХ отечественной, советской и постсоветской, исследовательской школы в контексте их соответствия названным выше тенденциям.

Медико-реабилитацинная основа понимания сущности СКХ имеет в нашей стране глубокие исторические корни. В то время как, к примеру, на чешских, немецких и других европейских курортах «отдых на водах» приобретал оттенок элитной богемности, отечественные курортные местности рассматривались исключительно как места для лечения и даже изоляции, людей, страдающих тяжелейшими заболеваниями (в первую очередь туберкулезом). В 50–70-ые гг. XX в. в СССР, как и во всем мире, закладывались основы национальной философии лечебно-оздоровительного отдыха. Наиболее авторитетные представители отечественной исследовательской школы определяли в этот период СКХ как систему учреждений, на базе которых оказывается лечебно-реабилитационная помощь [7]. Поэтому для СКС туристического рынка важным определяющим признаком должна оставаться ***высокоразвитая в научно-техническом, профессиональном и организационном плане медицинская составляющая***. В качестве аргумента как раз и выступает тот факт, что еще до принятия первого международного определения в сфере лечебно-оздоровительного туризма в 1973 г. в нашей стране (как и в целом в СССР) были заложены основы национальной философии данного вида туризма — с акцентом на высокое научно-техническое и профессиональное обеспечение лечебной составляющей рекреационных занятий. Это должно быть использовано в настоящее время при определении международного конкурентного потенциала СКХ Беларуси.

Одна из отличительных черт СКХ была сформирована деятельностью профсоюзов, в ведомственном подчинении которых находилось большинство санаторно-курортных предприятий СССР. Авторитетные практики из профсоюзной сферы: в начале 80-ых в основе сущности СКХ закладывали реализацию социальной политики государства по восстановлению потенциала рабочей силы [8]. Глубокие и прочные традиции данного направления функционирования СКХ в Беларуси приводят к неотъемлемости на современном этапе составляющей госзаказа по реализации социальной политики в области здравоохранения и обеспечения воспроизводства национального трудового потенциала в отечественной практике санаторно-курортного обслуживания. В этом и заключается одно из ключевых различий СКХ и спа-индустрии, функционирующей преимущественно на основе коммерческой мотивации частного бизнеса.

Однако, согласно выводам А. В. Харина, А. И. Талятова и др. современных исследователей, существует необходимость разделения СКХ на частный санаторный комплекс, функционирующий в системе рыночных отношений, и государственный сегмент СКХ, действующий как инструмент социальной политики [9, 10].

Мы предлагаем выделять СКС, который функционирует на туристическом рынке, и поэтому в нем социальная функция в ее традиционном понимании (осуществление за счет государственных дотаций) сведена к минимуму. В данном случае речь идет не о бездумном исключении данной функции, а об ее трансформации с учетом современных тенденций обращения к мировой спа-индустрии как источнику устойчивого развития человеческого потенциала. Тогда ***трансформация*** в рамках СКС туристического рынка ***традиционных социальных функций санаторно-курортного обслуживания для обеспечения их реализации уже на коммерческой основе*** не только обеспечит нивелирование существующих различий понятийного аппарата отечественного и мирового лечебно-оздоровительного туризма, но и позволит ориентироваться на новейшие мировые тенденции переосмысления места и роли лечебно-оздоровительного туризма в общественном развитии.

Следующим ключевым фактором различия отечественного и зарубежного понимания сущности СКХ и спа-индустрии является то, что в то время как в мировой спа-индустрии преобладали тенденции совершенствования инфраструктуры, качества и стандартов обслуживания в 70-80-ые гг., для СКХ была характерна иная тенденция: углубление и повышение значения медицинской, в частности реабилитационной, составляющей в деятельности советских СКО. В этот период СССР становится мировым лидером в сфере научных достижений в курортологии и реабилитологии. А когда в 90-ые гг. государственное финансирование медицинской реабилитации и сопутствующих научно-практических исследований на базе СКО на всем постсоветском пространстве, естественно, было сведено к минимуму, это, тем не менее, не привело к переосмыслению исследователями и практиками-медиками приоритетных направлений своей деятельности в СКО [11–15] и др.

По нашему мнению, как и в случае с социальными функциями государства по воспроизвод-

ству трудового потенциала страны, оказание лечебно-реабилитационной помощи нуждающимся категориям граждан должно осуществляться в рамках обособленного некоммерческого сегмента СКХ. В подтверждение методической и практической реальности предложенной сегментации можно привести результаты исследований авторитетных отечественных и зарубежных ученых [9, 16, 17].

Наконец, при таком разделении мы будем ориентироваться на предложенные еще в конце 80-ых гг. XX в. Дж. Н. Гудрих и Дж. Е. Гудрих и успешно опробованные в США и Западной Европе макрофакторы сегментации лечебно-оздоровительной сферы: уровень здоровья и доходы потребителя [2].

Итак, в качестве сущностного признака для определения СКС туристического рынка обозначим ***минимальную направленность в деятельности предприятий на оказание лечебно-реабилитационной помощи населению за счет государственных дотаций при сохранении рационального паритета медицинских (лечебно-оздоровительных) и туристических функций, которые реализуются на коммерческой основе в системе туристического рынка***.

Новейшей тенденцией в осмыслении сущности СКХ является обращение к феномену здоровья как важнейшему туристическому мотиву. В качестве примеров можно привести определения санаторно-курортного комплекса, в которых феномен человеческого здоровья образует смысловой центр, а лечебные рекреационные ресурсы из ключевого признака СКХ превращаются в инструмент повышения уровня здоровья и — уже вытекая из этого — инструментом деятельности СКО [13, 18, 10]. Следовательно, в отечественной исследовательской школе в переходный этап развития СКХ активно начали развиваться новаторские идеи относительно подходов к определению сущности понятия здоровья в отношении к деятельности санаторно-курортных организаций. Однако обращение к этой теме западных исследователей мгновенно было воспринято зарубежными практиками спа-индустрии, что привело к коренным изменениям в концепции их деятельности. В то время как новаторские идеи отечественных исследователей так и остались на уровне малоизвестных концептуальных определений. Как результат, постсоветская система СКХ безнадежно утратила возможность быть мировым центром диффузии описанных инноваций. Тем не менее, для обеспечения соответствия актуальным мировым тенденциям, представляется необходимым выделение следующего сущностного признака СКС туристического рынка: ***переосмысление сущности, места и роли феномена человеческого здоровья в контексте определения концепции и стратегии деятельности предприятий.***

В контексте функционирования лечебно-оздоровительного туризма Беларуси, где СКО на протяжении всей истории развития имели строгую принадлежность к курортам или лечебно-оздоровительным местностям. Отмеченную геопространственную привязку необходимо сохранить. Поэтому сформулируем следующий сущностный признак СКС туристического рынка: ***геопространственная принадлежность к курортным местностям с преобладанием лесных ландшафтов озерно-речного типа***.

Таким образом, на основе аккумулирования отобранных сущностных признаков с использованием общенаучного метода индукции можем сформулировать следующее гипотетическое определение.

СКС туристического рынка — это коммерческий сегмент СКХ, который формируется в переходный этап развития рыночных функций лечебно-оздоровительного туризма и отличается следующей совокупностью сущностных признаков, определяющих концептуальное сближение данного сегмента с мировой спа-индустрией, сохраняя одновременно основы национальной философии лечебно-оздоровительного туризма:

— высокоразвитая в научно-техническом, профессиональном и организационном плане медицинская составляющая;

— осуществление трансформации традиционных социальных функций санаторно-курортного обслуживания для обеспечения их реализации уже на коммерческой основе;

— минимальная направленность в деятельности предприятий на оказание лечебно-реабилитационной помощи населению за счет государственных дотаций при сохранении рационального паритета медицинских (лечебно-оздоровительных) и туристических функций, которые реализуются на коммерческой основе в системе туристического рынка;

— переосмысление сущности, места и роли феномена человеческого здоровья в контексте определения концепции и стратегии деятельности предприятий;

— сохранение геопространственной принадлежности к курортным местностям с преобладанием лесных ландшафтов озерно-речного типа (при определении СКС туристического рынка Беларуси).

Данное определение требует эмпирического подтверждения с учетом ***2 выделенных нами производных критериев сегментации СКХ*** (принадлежность предприятий пересечению макросфер медицины и туризма; и отражение национальных и региональных особенностей восприятия СКС потребителями, производителями, исследователями, национальной туристической администрацией)***; а также оставшихся категорий сегментации*** (информационная насыщенность сегмента и емкость сегмента).

Литература

1. Conference of Health Tourism, Geneva, 1973 / IUOTO. – Geneva : United Nations, 1973. – 30 p.

2. Goodrich, J. N. health care tourism — an exploratory study / J. N. Goodriich, G. E. Goodrich // Torism management. – 1987. – № 9. – P. 217–222.

3. ISPA's definition of spa [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.experienceispa.com/about-ispa. – Date of access : 14.09.2011.

4. Nahrstedt, W. From medical wellness to cultural wellness / W. Nahrstedt // New challenges for leisure studies and tourism policies, Keynote speech, The Future of Historic Spa Tourism Symposium. – Spa, Belgium, 13th–14th March, 2008.

5. Global Spa Summit — Executive Summary / Global Spa Summit-2008 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.globalspasummit.org/index.php/summit-2008. – Date of access : 27.12.2008.

6. Cohen, M., Bodeker, G. Understanding the Global Spa Industry: Spa Mannagement, Oxford, UK. – Elsevier, 2009. – 465 p.

7. Калитовский, Е. Ф. Природные факторы и лечебные местности Белорусской ССР как основа для развития санаторно-курортного дела в республике: (экспериментально-клинические исследования) : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора медицинских наук / Е. Ф. Калитовский. – Минск, 1956. – 19 с.

8. Замосковный, О. П. Основы статистики здравниц профсоюзов : метод. пособие по програм. обучению для повышения квалификации работников сан.-курорт. системы профсоюзов. – М. : Профиздат, 1984. – 90 с.

9. Талятов, А. И. Формирование предпринимательства в частном санаторном и туристическом комплексе: (на примере СЗФО) : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / А. И. Талятов. – Санкт-Петербург, 2007. – 23 с.

10. Харин, А. В. Развитие санаторно-курортного туризма в системе регионального курортного рекреационного комплекса : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / А. В. Харин. – Санкт-Петербург, 2005. – 26 с.

11. Курортные факторы и здоровье человека : материалы конф. 28–29 мая 2002 г., г. Минск / под общ. ред. В. С. Улащика. – Барановичи : РУПП «Баранов. укрупн. тип.», 2002. – 327 с.

12. Курорты и санатории Беларуси: отбор и порядок направления больных : метод. рекомендации / Мин. гос. мед. ин-т, Каф. поликлин. подгот., мед. реабилитации и физиотерапии; ред. Зюзенков. – Минск : МГМИ, 2000. – 38 с.

13. Курорты, экология, бизнес : ежегод. науч.-практ. конф., 24–26 апр. 1996 г., (Санкт-Петербург) / под общ. ред. Ю. А. Матусова. — СПб., 1996. – 93 с.

14. Медицинская реабилитация в санаториях Федерации профсоюзов Беларуси : материалы респ. науч.-практ. конф., 27 мая 2003 г. / редкол.: В. Ю. Дуда и др. – Минск : Тип. ФПБ, 2003. – 252 с.

15. Реабилитация больных в санаторно-курортных учреждениях Республики Беларусь : материалы юбилейн. науч.-практ. конф., посвящ. 60-летию курорта «Летцы» / редкол.: О. Я. Бекиш (председатель) и др. – Витебск : ВМИ, 1996. – 50 с.

16. Барчуков, И. С. Санаторно-курортное дело : учебное пособие для высших учебных заведений: по направлению «Менеджмент организации» (080500) и направлениям сервиса и туризма (10000) / И. С. Барчуков. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 303 с.

17. Ветитнев, А. М. Сервисноориентированная концепция управления санаторно-курортными организациями в рыночных условиях : автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук: 08.00.05 / А. М. Ветитнев. – М., 2005. – 43 с.

18. Набедрик, В. А. География лечебного туризма в Европе: модели развития и трансформационные процессы : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата географических наук: 25.00.24 / В. А. Набедрик. – М., 2005. – 22 с.

Материал поступил в редакцию 01.04.2012

Теоретические основы формирования экологического рынка региона

Горлукович Сергей Владимирович,
студент инженерно-экономического факультета кафедры «Строительные, дорожные, подъемно-транспортные машины и оборудование» Белорусско-Российского университета (БРУ) (г. Могилев, Беларусь)

В статье рассмотрены подходы к определению понятия «экологический рынок». Выделены ключевые моменты обращения товаров и услуг на экологическом рынке в современной экономике.

This article deals with approaches to the definition of "environmental market". The key points of the circulation of commodities and services on environmental market are highlighted in modern economics.

Мировое сообщество с 90-х годов 20 века пытается создать такие условия, в которых повышение экологичности бизнеса было бы для субъектов экономики выгодным. Любые мероприятия, связанные с внедрением новых технологий, очень затратны. И если речь идет о технологиях неэкологического назначения (позволяющих увеличить выпуск продукции, поднять ее качество, снизить потери сырья, количество брака и т. д.), то их внедрение сопряжено с прямой экономической выгодой для предприятия. Что касается технологий экологического назначения — с ними ситуация обстоит сложнее. Снижение выбросов вредных веществ не влечет собой явного и мгновенного положительного экономического эффекта, поэтому инициатива внедрения экологических технологий редко продиктована мотивами самого предприятия. Поэтому необходимо создание таких условий и инфрастуктуры, при которых проведение таких мероприятий было бы экономически выгодно для субъектов. Формирование рыночного механизма, стимулирующего экологизацию деятельности предприятия, нашло отражение в концепции «экологического рынка».

Необходимо отметить тот факт, что в современной экономической науке разные авторы предлагают различные дефиниции этого экономического института. Ряд авторов под термином «экологический рынок» понимает рынок экологически чистых товаров, произведенных в соответствии с мировыми стандартами охраны окружающей среды. Другие ученые, говоря об экологическом рынке, имеют в виду механизм, обеспечивающий обращение определенной категории экономических благ. Так, по мнению Н. Ф. Реймерса, экологический рынок — это подчиненная законам стоимости, спроса и предложения сфера трудового и товарно-денежного обращения, где свободно формируется спрос, предложение и цена на продукцию природоохранного назначения. Кроме того, наряду с термином «экологический рынок» имеет хождение понятие «рынок экологических услуг». В частности, редактор книги «Современные региональные рынки: теория, практика, инновации» А. Н. Маликов указывает на то, что: «На рубеже XX и XXI вв. произошло интенсивное становление нового рынка — рынка экологических услуг, включающего в себя экологическое страхование, экологический аудит, торговлю правами на загрязнение и выбросы и т. п.» Автор серии статей «Предпринимательство и инновации», д. т. н., профессор университета Российской Академии образования А. И. Чулок, говоря о формировании экологического рынка, выделяет семь областей, в рамках которых проявляется это явление:

— научно-техническая (рынок интеллектуальной продукции в области создания и использования наукоемких и высокотехнологичных экологически безопасных, малоотходных и безотходных, ресурсосберегающих технологий, производств, а также новых экологических товаров);

— финансовая (развитие экологических банков, фондов, привлечение инвестиций в экологическую сферу и управление капиталом);

— учетная (бухгалтерский финансовый и управленческий экологический учет, отчетность по экологическим показателям);

— аудиторская;

— страховая;

— коммерческая;

— организационно-административная (совершенствование структуры предприятия и оптимизация организационно-экономических методов природопользования).

Проанализировав вышеуказанные подходы к определению понятия «экологический рынок», можно отметить тот факт, что одни авторы говорят о рынке товаров (Н. Ф. Реймерс), другие трактуют экологический рынок как рынок услуг (А. Н. Маликов), третьи (А. И. Чулок) рассматривают его в наиболее общем ключе, говоря и о товарах, и об услугах экологического назначения. В данной работе мы будем придерживаться третьей, наиболее общей точки зрения.

Итак, товаром на экологическом рынке являются различные активы, имеющие отношение к экологизаци деятельности предприятия. Участники рынка — фирмы, частные субъекты, органы и некоммерческие организации, формирующие спрос на экологические активы и их предложение [1].

Экологические рынки в тех или иных аспектах существуют в подавляющем большинстве развитых стран современного мира. Эколого-экономическое регулирование природопользования является необходимым компонентом экономической политики любого государства. Основой такого регулирования является принцип возведения права на загрязнение в экономическое благо. Стандарты качества окружающей среды устанавливают юридически обязательные предельные уровни загрязнения или неблагоприятных воздействий, которые не должны превышаться в данной среде или ее компонентах. Эти стандарты были впервые использованы в США в начале 70-х годов в Федеральных законах о качестве воздуха и о качестве вод. На сегодняшний день ограничения на выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду существуют практически во всех развитых странах с рыночной экономикой.

По оценкам аналитиков суммарные объемы современного оборота экологического рынка составляют порядка 500–600 млрд. долл. в год. Из них около 200 млрд. приходится на США и Канаду, 150 млрд. — на страны ЕС, в особенности страны Западной Европы, 100 млрд. — на Японию, Австралию [9].

Обращение экологических активов стимулируется введением административных ограничений на эмиссии загрязнителей. Одной из первых стран, внешдривших в свою экономику механизмы эколого-экономического стимулирования природоохранной деятельности предприятий, стали США. Во второй половине 20 века законодательством многих штатов были установлены предельные уровни эмиссии загрязнителей, а с середины 1980-х годов в США торгуют квотами на выброс свинца, который происходит при сжигании бензина. Там же развит рынок эмиссионных сертификатов на диоксид серы. Функционирование подобных рынков порождает спрос на экотехнологии и товары инвестиционного спроса, имеющие экологическое назначение. На сегодняшний день США — ведущая экономика мира по обороту экотехнологий и экооборудования. Параллельно с рынками квот в США получили развитие рынки экологических услуг: экоаудит, экосетификация, экоконсалтинг, брокерские услуги.

Для стран ЕС характерен несколько иной тренд развития экологических рынков. В большинстве таких стран действует достаточно жесткая и проработанная система «зеленых налогов», которые взимаются с предприятий загрязнителей. Такая система особо развита в Дании, Нидерландах, Норвегии, Швеции. Кроме этого, европейские страны — прионеры во внедрении механизмов углеродного рынка, предсумотреных Киотским протоколом. В рамках ЕС действует ряд углеродных бирж, а торговля квотами организована по системе «пузыря», т. е. квоты распределяются в рамках определенной географической местности.

Большое развитие экологический рынок получил в Японии, которая также является страной, активно интегрирующей механизмы Киотского протокола в свою экономику. Страна является источником предложения прогрессивных экотехнологий и экообудования [2].

В России же экологический рынок развит сравнительно слабо. Однако Федеральный закон «Об охране окружающей среды» предусматирвает наличие экологических платежей, уплачиваемых субъектами хозяйственной деятельности за негативное влияние на природу, однако их уровень в десятки раз меньше европейского. Необходимо отметить, что в России не существует национальных рынков квот на выбросы каких-либо загрязнителей. Однако Россия, как страна, ратифицировавшая Киотский протокол, продолжает создавать механизм его реализации. Киотский протокол вступил в действие в 2005 году, но только

к концу 2007 года создана система частичной его реализации, был принят ряд нормативно-правовых актов и создана система институтов, позволяющих российским предприятиям осуществлять проекты в рамках Киотского протокола. Среди принятых мер стоит отметить следующие аспекты: распоряжением правительства РФ № 215-р от 20.02.06 Министерству природных ресурсов поручено обеспечить ведение реестра углеродных единиц, а распоряжением № 1741-р от 15.12.06 организацией-администратором российского реестра назначено Федеральное государственное унитарное предприятие «Федеральный центр геоэкологических систем». Согласно распоряжению Правительства РФ № 278-р от 01.03.06 Росгидромет отвечает за функционирование национальной системы оценки выбросов парниковых газов и предоставление кадастра и другой необходимой информации в соответствии с РКИК ООН и Киотским протоколом.

Юридические лица могут открыть счет в российском реестре углеродных единиц, на котором они могут держать выделенные им или приобретенные ими единицы выбросов и который могут использовать для передачи единиц выбросов парниковых газов другим собственникам. В течение первого периода выполнения обязательств по Киотскому протоколу в российском реестре углеродных единиц будут зарегистрированы только те предприятия или компании, которые будут участвовать в реализации проектов совместного осуществления.

Росгидромет приказом № 141 от 30.06.06 утвердил порядок формирования и функционирования российской системы оценки антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов. Согласно этому положению на основе данных государственной статистической отчетности федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды проводит оценку объемов антропогенных выбросов парниковых газов и ежегодно до 1 марта представляет в Правительство РФ кадастр выбросов парниковых газов. В каждом текущем году представляется кадастр, содержащий данные и оценки антропогенных выбросов парниковых газов за период с 1990 года по год, предшествующий предыдущему. После рассмотрения данные кадастра направляются в Секретариат РКИК ООН [3, с. 6–8].

Постановлением Правительства РФ № 332 от 28.05.07 установлен порядок утверждения и проверка хода реализации проектов, осуществляемых в соответствии со статьей 6 Киотского протокола к Рамочной конвенции ООН об изменении климата. Положение определяет порядок выполнения проектов совместного осуществления.

Установлен порядок представления инвесторами отчета о ходе реализации проекта в уполномоченный орган (федеральный орган исполнительной власти, назначаемый Правительством РФ для осуществления проверки хода реализации каждого проекта); определены основания для исключения проекта из утвержденного Правительством РФ перечня. Целевые показатели эффективности проектов, их типовые значения для каждого из секторов (категорий) источников и (или) их поглотителей, а также лимиты на количество продаваемых посредством механизма ПСО квот, будут дополнительно устанавливаться Минэкономразвития России.

Для детального рассмотрения сущности экологического рынка целесообразно произвести его сегментирование по типу обращающихся активов. В качестве сегментов экологического рынка можно выделить такие, как: рынок квот на выбросы веществ-загрязнителей, рынок экологических технологий, рынок экологического оборудования, рынок посреднических и сопутствующих услуг.

Рынок квот на выбросы является важнейшим сегментом, а в некоторых случаях — фундаментом экологического рынка. Любое благо становится товаром тогда, когда его предложение ограниченно. Все товары — ограниченные экономические блага. Право на загрязнение окружающей среды — тоже экономическое благо. Для того чтобы оно стало товаром, необходимо его ограничить на нормативно-правовом уровне. Это — прерогатива государства. В развитых странах существуют ограничения на выбросы определенных веществ. Порой они существуют на национальном уровне, порой — привнесены из международных соглашений (Киотский протокол). Иными словами, предприятия обладают определенными квотами на осуществление загрязнений. В рамках квот они могут эмитировать загрязнители, а превышение имеющихся квот карается штрафами. Поэтому объектом обращения на рынке квот являются права на эмиссии определенных загрязняющих веществ. В мире существуют примеры такого рынка — это мировой рынок квот на выбросы парниковых газов, начавший свою историю с Киотского протокола, кроме этого, в США с 80-х гг. прошлого века действует рынок квот на выброс в атмосферу свинца, который происходит главным образом при сжигании бензина. Развит также рынок торговли эмиссионными квотами на выброс диоксида серы (SO_2). Рынок квот на вы-

бросы различных загрязняющих веществ является, пожалуй, самым «молодым» сегментом международного экологического рынка [8].

Рынок экологических технологий является логичным продолжением рынка квот на выбросы. Экологические технологии в том или ином виде существуют довольно давно, но их широкое применение насчитывает всего несколько десятков лет. Сами предприятия не имеют сильной мотивации на внедрение таких технологий, даже если они приносят видимый экономический эффект в виде экономии топлива или другого полезного сырья, он все равно не сравним, скажем, с эффектом от банального увеличения производственных мощностей. Иными словами, экстенсивный экономический рост при прочих равных условиях менее затратен, нежели интенсивный. Экологические технологии становятся нужны предприятиям тогда, когда загрязнять окружающую среду становится дороже, чем инвестировать в ее сохранение. При этом, дополнительный экономический эффект от интенсификации использования ресурсов становится дополнительным фактором-мотиватором: в результате инвестирования в экотехнологии предприятие избегает штрафов, экономит на экологических платежах и дополнительно к этому получает некую экономию на потреблении ресурсов. Таким образом, спрос на этом рынке имеет производный характер: он зависит от спроса на квоты. Если велика ценность квот (прав на эмиссии), то велик и спрос на технологии, позволяющие их получать. Источниками спроса на этом рынке являются предприятия-загрязнители, а источниками предложения — инжиниринговые фирмы, научно-исследовательские институты, частные лица-изобретатели, способные предложить способы экономичной минимизации негативного антропогенного воздействия на окружающую среду. Наибольшее развитие рынок экотехнологий получил в странах ЕС, Японии, США [4, с. 21–23].

Логичным продолжение цепочки сегментов является рынок экологического оборудования. Это — практические воплощение технологий, способствующих сокращению эмиссий веществ-загрязнителей. В этот сегмент входят фирмы-производители широкого спектра наименований экооборудования, начиная от фильтров и заканчивая промышленными агрегатами для повторного использования энергии [5].

Последним сегментом является рынок посреднических и сопутствующих услуг. Этот рынок получил достаточно бурное развитие в последние десятилетия. Это — инфраструктурный элемент экологического рынка, помогающий его участникам выполнить поставленные перед ними задачи. Для того, чтобы осуществить инвестиционный проект в сфере экологии необходимо определить технологию, по которой возможно сокращение эмиссий, также необходимо определить вероятный положительный экологический (сокращение эмиссий) и экономический (сокращение потребления ресурсов) эффект от проекта. Сама процедура выхода на экологический рынок достаточно затруднительна, поэтому требуются фирмы-консультанты, готовые оказать необходимый комплекс услуг. Кроме того, на рынках квот, как правило, требуется комплекс специфических процедур, таких, как валидация и верификация достигнутых сокращений, которая по определению немыслима без участия сторонних фирм. А при продаже достигнутых сокращений фирмы используют услуги «углеродных» брокеров. Кроме этого, в последние годы в странах ЕС, Японии все более быстрыми темпами развиваются такие формы экологического предпринимательства, как экологический аудит (он необходим, в частности на этапе валидации и верификации если речь идет об углеродном рынке, действующим на основании Киотского протокола), страхование экологических рисков и т. д. [6].

Итак, в заключение необходимо подчеркнуть факт того, что на современном этапе развития мировой экономики вопросы экологизации производства становятся все более актуальными. Формирование рыночного механизма, способствующего экологизации бизнеса набирает обороты в развитых странах современного мира. В США, странах ЕС и Японии существуют отдельные сегменты экологического рынка, налажена рыночная инфраструктура, а годовые обороты таких рынков увеличиваются из года в год. Российская экономика в подавляющем большинстве отраслей экстенсивная, в ней наблюдается старение парка основных фондов, низкая инвестиционная активность, высокая энерго- и материалоемкость. Совокупность таких аспектов приводит к тому, что экологичность российского бизнеса на порядки отстает от передовых мировых показателей. Экономика России обладает значительным потенциалом для экологизации, особенно этот тезис применим к промышленно развитым регионам страны, таким, как Кемеровская область. Формирование рыночных структур, способствующих экологизации экономики региона предполагает значительное участие со стороны государства.

Однако развитие экологического рынка не только способствует общему повышению эко-

логичности бизнеса, но и приносит обще положительный экономический эффект для региона, связанный с ростом инвестиционного спроса, повышением занятости, развитием новых производств.

Литература

1. Бобылев, С. Н. Россия на пути антиустойчивого развития? // Вопросы экономики. – 2004. – № 2.

2. Газизуллин, Н. Ф. «Человек экологический»: к вопросу о новой методологии государственного управления экономикой России / Н. Ф. Газизуллин и др. // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2002. – № 1. – С. 31–37.

3. Видяпина, В. И. Бакалавр экономики : хрестоматия / В. И. Видяпина. – М. : Знание, 2002. – 235 с.

4. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2009 г.».

5. Друголески, Э. Изменение климата и финансовый сектор: перспективы деятельности / Э. Друголески, С. Лафельд. – М. : WWF, 2007. – 59 с.

6. Использование рынка в целях экономически эффективной природоохранной политики, Люксембург: Бюро официальных публикаций Европейских Сообществ, 2008 г.

7. Крейнин, Е. Парниковый эффект: причины, прогнозы, рекомендации / Е. Крейнин // Экология и промышленность России. – 2005. – № 7. – С. 18–23.

8. Обзор рынка квот на выбросы парниковых газов [Электронный ресурс] : сайт группы Point Carbon. – М., 2009. – Режим доступа : http://www.pointcarbon.com.

9. Стратегический анализ Киото —марракешской системы / М. Грабб, Т. Бреэр, Б. Мюллер, Д. Дрексег, К. Гамильтон, Т. Сигуями, Т. Айба. – М. : WWF, 2009. – 112 с.

Материал поступил в редакцию 02.04.2012

Инновационная составляющая повышения эффективности АПК

Воробьев Иван Петрович,
доктор экономических наук,
профессор Белорусского государственного технологического университета
(г. Минск, Беларусь)

Сидорова Елена Ивановна,
кандидат экономических наук,
доцент Белорусского государственного технологического университета
(г. Минск, Беларусь)

Ленская Татьяна Ивановна,
старший научный сотрудник
Института системных исследований в АПК
Национальной академии наук Беларуси (г. Минск)

В данной статье раскрыта сущность конкурентоспособности, определяющие ее факторы, дана их классификация применительно к АПК. Предложена модель повышения конкурентоспособности, применимая ко всем разноуровневыми субъектам хозяйствования.

The article presents the essence of competitiveness, its determinants, their classification is given in relation to agro-industrial complex. A factor model of competitiveness is proposed, that is applicable to all business entities of different levels.

Три основополагающих вопроса, три проблемы экономики: что производить, как производить, для кого производить, являются актуальными и для АПК Беларуси. Объективный ответ на данную проблему можно получить, оценив возможность агропромышленного комплекса решать главную задачу — обеспечение проживающего населения основными продуктами питания по научно обоснованным (рекомендуемым) нормам потребления. Оценка работы по данному критерию показывает, как эффективно используется имеющийся ресурсный потенциал (земля, трудовые, материально-технические, финансовые и другие ресурсы) для производства конкурентоспособной продукции, работ, услуг.

В результате проведенного исследования за период с 2000 по 2009 год выявлено, что производство зерна в расчете на душу населения, полученного во всех категориях хозяйств, имеет положительную динамику. Сохраняется устойчивая динамика и в производстве картофеля и овощей. Имеет место положительная тенденция в производстве мяса (в убойном весе), молока, яиц и другой продукции.

В результате активизации производства указанных и других видов продукции произошло заметное улучшение структуры рациона и среднедушевого потребления продуктов питания: мяса и мясопродуктов доведено до 77 кг на одного человека, молока и молокопродуктов — 224 кг, хлебопродуктов — 86 кг, картофеля — 181 кг. Потребление плодов и ягод в сравнении с 2000 годом увеличилось в 2,4 раза и составило 60 кг, растительного масла — в 1,7 раза (8,7 и 14,6 кг), рыбы — в 1,6 раза (9,5 и 15,2 кг). Вплотную приблизилось к рекомендуемой норме потребление яиц — 284 шт. [1].

Таким образом, сложившуюся ситуацию на продовольственном рынке страны в части производства и потребления основных видов продовольствия можно считать удовлетворительной.

Устойчивый продовольственный рынок Беларуси формируют, главным образом, две организационно-правовые формы хозяйствования:

коллективные структуры (сельскохозяйственные организации) и личные подсобные хозяйства населения. Сложилось определенное разделение труда, их специализация на определенных видах сельскохозяйственной продукции. Абсолютно преобладающие объемы производства зерна, мяса, молока сконцентрированы в сельскохозяйственных организациях, а картофеля и овощей — в личных подсобных хозяйствах населения.

Удельный вес сельскохозяйственных организаций и крестьянских фермерских хозяйств в общих объемах производимой продукции постепенно увеличивается, а населения — уменьшается, хотя и остается на достаточно высоком уровне.

На период проведения исследования в Беларуси сформировано 1305 сельскохозяйственных организаций. За период с 1990 по 2010 год их число сократилось на 1250 единиц. В расчете на одну сельскохозяйственную организацию в 1990 году приходилось 3,4 тыс. га сельскохозяйственных земель, в 2010 году — 5,9 тыс. га, то есть размеры по закрепленным площадям в среднем увеличились в 1,7 раза [1].

Это, в системе с другими факторами, позволило увеличить объемы производимой продукции в расчете на одну сельскохозяйственную организацию, более рационально использовать земельные, трудовые, материально-технические и финансовые ресурсы, повысить эффективность системы управления, улучшить результативность экономической деятельности в земледелии и животноводстве. Так, производство зерна увеличилось в 1,8 раза, в том числе пшеницы в 2,1 раза, льноволокна — в 1,25 раза, сахарной свеклы — в 2,3 раза, семян рапса — в 8,5 раза. Однако уменьшилось производство картофеля в 1,6 раза, овощей — в 1,3 раза [1]. На увеличение объемов производства картофеля в данный период концентрируется внимание практических работников и ученых. Это обусловлено возрастающим спросом на данный вид продукции, имеющимися благоприятными природно-климатическими условиями и накопленным опытом в производстве данной культуры.

Оценивая эффективность функционирования сельскохозяйственного производства, следует отметить, что рентабельность подавляющего большинства отраслей и предприятий положительная, но это с учетом государственных дотаций, объем которых в 2009 году составил 5,38 трлн. руб. [1].

Окупаемость среднесложившихся по республике затрат на производство сельскохозяйственной продукции за анализируемый период в среднем составила порядка 70 %, т. е. сельскохозяйственное производство при сложившемся уровне цен является убыточным кроме предприятий, полностью или частично работающих по замкнутому циклу. Такие имеются в каждой области. К ним можно отнести СПК «Снов», СПК «Остромечево» и целый ряд других, которые выходят на рынок не с сырьем, а осуществляют его комплексное использование, получая широкий ассортимент продуктов переработки. То есть сами производят сырье, его перерабатывают и реализуют продукцию переработки. Такой подход согласуется с рыночной экономикой и широко применяется в экономически устойчивых государствах. Территориальное расширение границ сельскохозяйственных организаций создает определенные возможности для организации производства по замкнутому циклу.

Согласно экономическим законам цена должна возмещать издержки, которые складываются на среднеотраслевом уровне. В отрасли работают высоко-, средне- и низкорентабельные предприятия. Следовательно, они объективно отражают затраты на производство и реализацию продукции. Поэтому цены на продукцию сельского хозяйства должны возместить не только общественно необходимые затраты данной отрасли, но и обеспечить рентабельное ведение производства без дотаций со стороны государства. В настоящее время это имеет место во всех отраслях экономики Беларуси за исключением сельского и в определенной мере лесного хозяйства.

Главные причины сложившегося положения заключаются в следующем. До настоящего времени сохраняется большой диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности. Например, изменение цен на отдельные виды сельскохозяйственной продукции на начало 2010 года по сравнению с 1991 годом (с учетом деноминации в млн раз) составляет: зерновые — 6,6, сахарная свекла — 4,8, крупный рогатый скот — 6,4, свиньи — 8, молоко — 10,3, трактор МТЗ-82 — 26,4, комбайн кормоуборочный КЗР-10 — 112,9, удобрения жидкие азотные (КАС-30) — 36,0, бензин А-76 — 133,3, дизельное топливо — 167,9, газ для сельхозпотребителей — 140,6, электроэнергия — 325,8 [1].

Наряду с несовершенной системой ценообразования на продукцию сельского хозяйства и промышленности негативное влияние на функционирование сельхозорганизаций оказывают неэффективные взаимоотношения между участниками единой технологической цепочки «производство сельскохозяйственного сырья – переработка – сбыт». Проведенные нами исследования показали, наибольший удельный вес затрат имеют сельскохозяйственные организации (порядка

60–65 % и более), среднее положение занимают перерабатывающие предприятия (20–25 %) и 10–15 % приходится на торговлю. С формированием цен наблюдается обратная тенденция. К такому же выводу приходят и другие ученые-экономисты. Согласно исследованием Щербенок А. Е. [2] «хозяйства-поставщики мясного сырья в совокупных затратах несут основную нагрузку — 68,9 %, а в совокупной выручке от ее реализации имеют 23,4 %, что в значительной мере предопределяет их убыточную работу. Удельный вес затрат перерабатывающих предприятий — 21,7 %, выручка же — 62,3 %. Торговля несет относительно небольшие расходы — 9,4 %, а выручка превышает 14 %». К аналогичному выводу приходит и Субоч Ф. И., который отмечает, что на современном этапе развития АПК ему присуща значительная деформация «межотраслевых экономических взаимоотношений, нарушение баланса экономических интересов товаропроизводителей, перерабатывающей промышленности и торговых организаций, монополизм производителей материально-технических ресурсов и связанный с ним диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию» [3].

Поэтому совсем не случайно переработка сельскохозяйственного сырья и его реализация в настоящее время сосредоточена в структурах частной формы собственности. Так, в 2009 году в частной собственности было сконцентрировано 80,5 % объемов производств пищевой промышленности, 2,9 % в структурах иностранной формы собственности и лишь 16,6 % — в государственной. Розничный товарооборот в целом по республике на 82 % сконцентрирован в структурах частной формы собственности [4].

Объективная истина — предприниматель охотнее идет в те сферы деятельности, где быстрее и со значительно меньшими затратами можно получить большую прибыль. Для сравнения, удельный вес фермерских хозяйств в общем объеме производимой сельскохозяйственной продукции низкий: зерна — 1,3 %, картофеля — 1,6 %, молока — 0,2 %, мяса — 0,5 %.

Назрела объективная потребность определить «ценовые коридоры», которые бы адекватно учитывали складывающиеся среднеотраслевые затраты и выручку от реализации конечных продуктов каждого из участников. Такой подход к системе цен способствовал бы созданию примерно равных экономических условий хозяйствования производителям сельскохозяйственного сырья, переработчикам и торговле, постоянно мотивировал бы инновационное развитие субъектов хозяйствования всех форм собственности.

В худших экономических условиях хозяйствования находятся сельскохозяйственные организации. Чтобы улучшить их финансовое положение, государство вынуждено дотировать производство и реализацию сельскохозяйственного сырья всех видов. На практике сложилась парадоксальная ситуация. Идет своего рода «соревнование» между участниками единой технологической цепочки в повышении цен. Лидируют в данном процессе торговые предприятия, доля затрат которых самая низкая. В сложившейся ситуации сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия вынуждены также повышать закупочные и отпускные цены. В итоге получается «замкнутый круг», что самым негативным образом отражается на потребителе и финансовом положении производителей сельскохозяйственного сырья, снижается платежеспособный спрос и конкурентоспособность производимой продукции. Это отрицательно сказывается на экономическом интересе производителей сельскохозяйственного сырья и формировании эффективной конкурентной среды хозяйствования.

В ценовой цепочке (в суммарной выручке) предлагается удельный вес сельскохозяйственных организаций определить на уровне 55–60 %, перерабатывающих предприятий — 25–30 %, торговле — 10–15 %.

Например, розничная цена на мясо крупного рогатого скота на период проведения исследования в магазинах г. Минска составляла в среднем 30 тыс. руб. за килограмм. Следовательно, средняя закупочная цена (убойный вес) для сельскохозяйственных организаций должна быть в пределах 16,5 тыс. руб. – 18,0 тыс. руб. за килограмм, отпускная цена предприятий-переработчиков — 24,0 тыс. руб. –27,0 тыс. руб., торговли — 28,0 тыс. руб. – 30,0 тыс. руб. Такой же подход к установлению закупочных цен для сельскохозяйственных организаций, отпускных для переработчиков и розничных для торговых организаций должен быть по всем видам сельскохозяйственного сырья и продуктам его переработки.

Главное отличие предлагаемой системы ценообразования от применяемой состоит в том, что будет остановлен безудержный рост розничных цен в связи с тем, что каждый участник будет действовать в параметрах своего «ценового коридора». Это повысит платежеспособный спрос на продовольствие и будет мотивировать участников совершенствовать технико-технологический уровень производства, расширять ассортимент, интенсифицировать усилия по сбыту, снижать затраты и получать большую прибыль. Внедрение данной системы предполагает получение боль-

шого социально-экономического эффекта, превращение сельскохозяйственного производства в одну из самых перспективных и высокодоходных отраслей экономики.

При данном методическом подходе минимизируется потребность в постоянном увеличении розничных цен в связи с тем, что их повышение автоматически вызовет необходимость корректировки закупочных на сельскохозяйственное сырье и продукты его переработки в любой временной период, а дополнительный доход от их повышения будет распределяться между всеми участниками, а не оставаться, главным образом, в структурах торговли, что имеет место в настоящее время.

Определение «ценовых коридоров» для каждого участника технологической цепочки снимает систему негативных проблем, имеющихся в настоящее время в АПК. А именно:

1) поставит всех участников технологической цепочки, т. е. сельхозпроизводителей, переработчиков и торговлю, в равные экономические условия хозяйствования, что будет стимулировать постоянный экономический интерес к производству конкурентоспособной продукции, работ, услуг;

2) цена будет базироваться на складывающихся среднеотраслевых общественно необходимых затратах и возмещать их, что соответствует объективным законам экономики;

3) отпадет необходимость дотировать сельскохозяйственное производство в связи с тем, что все виды производимой продукции станут рентабельными. Будет минимизировано общественное мнение, что сельскохозяйственное производство является акцептором бюджетных средств, что не соответствует действительности, а наоборот. Это позволит совершенно по-другому оценить большие перспективные возможности сельскохозяйственного производства в социальном, экономическом и экологическом направлениях и занять ему соответствующее место в системе отраслей экономики;

4) предлагаемый подход к определению закупочных цен в сельском хозяйстве позволит предприятиям всех форм собственности при среднем уровне производства приобретать за счет собственных средств в требуемых объемах удобрения, средства защиты растений и животных, сельскохозяйственную технику, производственное оборудование, осуществлять строительство производственных и социально-бытовых объектов, благоустроенного жилья, решать другие вопросы;

5) коренным образом изменится система экономических взаимоотношений сельхозорганизаций со всеми агросервисными структурами, так как денежные средства будут поступать на счета тех, кто производит и реализует продукцию. Появится возможность устанавливать эффективные экономические взаимоотношения с теми структурами, которые более рационально смогут удовлетворить их разнообразные потребности в ресурсах;

6) минимизируется кредиторская задолженность сельхозорганизаций, которая сегодня остается одной из самых высоких в экономике. Сократится импорт продовольственных и других товаров, для производства которых в Беларуси имеются соответствующие природно-экономические условия;

7) будут созданы необходимые условия для постоянного развития инновационной деятельности во всех отраслях АПК, совершенствования процессов разноуровневой кооперации и интеграции в вопросах производства, переработки и сбыта продукции, что положительно скажется на формировании конкурентной среды хозяйствования;

8) улучшение экономического положения сельхозпроизводителей на основе совершенствования системы ценообразования, сложившиеся территориальные размеры сельхозорганизаций и возможности увеличения объемов производства всех видов растениеводческого и животноводческого сырья позволят расширить организацию производства по замкнутому циклу, что приведет к усилению гармонии между участниками единой технологической цепочки и на этой основе формированию эффективной конкурентной среды хозяйствования.

9) будут созданы предпосылки для достойной мотивации труда персонала, снижения текучести кадров, закрепления высококвалифицированных специалистов, ускоренного увеличения численности сельского населения и на этой основе обеспечения устойчивого развития территорий.

10) повышение эффективности работы всех участников технологической цепочки будет постоянно стимулировать производство конкурентоспособной по цене, потребительским свойствам и экологичности продукции, снижение ее материалоемкости, которая в данный период в Беларуси выше, чем в экономически развитых государствах, что является главным резервом повышения эффективности экономики не только сельского хозяйства, но и других отраслей народнохозяйственного комплекса.

Определение «ценовых коридоров», переход на предлагаемую методику и условия ценообра-

зования в обязательном порядке должны быть закреплены соответствующими нормативными документами на уровне государства, исполнение которых обязательно для субъектов всех форм собственности и хозяйствования. Внедрение предлагаемых мероприятий в производство определяет потребность проведения соответствующих экономических экспериментов, дополнительных научных исследований в каждой области по продуктовым подкомплексам и на этой основе, с учетом полученных результатов, разработки экономического механизма их реализации.

Решение каждой вышеперечисленной проблемы будет способствовать получению существенного социально-экономического эффекта для всех субъектов АПК, каждого работника и экономики государства в целом. Он будет связан со снижением затрат, повышением урожайности и продуктивности, конкурентоспособностью и рентабельностью производства. С уверенностью можно сказать, что большие суммы денежных средств государственной поддержки сельского хозяйства (за период с 2005 по 2009 год 19 563,9 млрд. руб.) станет возможным направлять для решения других важных социально-экономических задач, так как сельскохозяйственное производство превратиться в самофинансируемую и самоинвестируемую отрасль.

Литература

1. Агропромышленный комплекс (сельское хозяйство). – Т. 1. – Минск : ГИВЦ Минсельхозпрода, 2010. – 280 с.

2. Щербенок, А. Е. Экономическая эффективность интеграции сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий : автореферат на соиск. ученой степени канд. экон. наук по спец. 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством. – Минск, 2002. – 20 с.

3. Субоч, Ф. И. Концепция инновационного развития перерабатывающей промышленности в аспекте усиления продовольственной конкурентоспособности: состояние и перспективы / повышение эффективности функционирования АПК Республики Беларусь в условиях рынка. – Горки : БГСХА, 2010. – 228 с.

4. Статистический ежегодник 2009. – Минск : Нац. статист. ком-т Респ. Беларусь. – 2009. – С. 600.

Материал поступил в редакцию 19.10.2011.

Интеграция предприятий пищевой промышленности как способ повышения уровня конкурентоспособности на мировом продовольственном рынке

Солодуха Марина Владимировна,
аспирант кафедры менеджментат Белорусского государственного университета
(г. Минск, Республика Беларусь)

В статье рассмотрена необходимость объединения белорусских пищевых предприятий в холдинги на примере молочной и мясной отраслей, раскрываются преимущества интеграционного взаимодействия предприятий внутри отрасли, проанализирован опыт западных стран в создании интеграционных структур в пищевой промышленности.

This article is dedicated to necessity of Belarusian food enterprises integration into holding company by example of milk and meat industry, to benefits of enterprises inside branch integration. Also this article includes experience of European countries in creation of integrated organizations in food industry.

Обеспечение продовольственной безопасности нации — одна из приоритетных целей государства. Продовольственная безопасность является составной частью общей безопасности страны и зависит от успешного функционирования и развития не только пищевой промышленности, но и агропромышленного комплекса.

В Республике Беларусь, начиная с середины 90-х гг. большое внимание уделяется развитию сельского хозяйства и пищевой промышленности. В настоящее время пищевая промышленность Республики находится на втором месте по объему произведенной продукции. Ее удельный вес составляет 17,9 % от общего объема промышленного производства.

Возрастающая роль пищевой промышленности внутри страны, а также и в мировом масштабе требует определения основных направлений повышения уровня конкурентоспособности отдельных предприятий и отрасли в целом. Изменение структуры рынков сбыта и рост цен — это два основных фактора, оказывающих влияние на формирование стратегии развития продовольственного рынка. Перед отечественными производителями пищевой продукции в целях обеспечения высокого конкурентного потенциала встал вопрос укрупнения бизнеса и формирования интеграционных связей внутри отрасли. Так как конкурировать с мощными интегрированными структурами ведущих стран отдельные предприятия не в состоянии.

По мнению экспертов, в настоящее время на внешних рынках высокая конкуренция, которая, будет в дальнейшем только усиливаться. И, прежде всего, со стороны крупных интегрированных объединений, выпускающих большие объемы продукции и имеющих сильные конкурентоспособные бренды. Поэтому белорусским предприятиям также необходимо перенимать подобную стратегию. При объединенных бюджетах, логистике, общей маркетинговой политике создавать конкурентоспособные бренды и продвигать их на внешних рынках гораздо проще.

Выходить на мировые рынки способны предприятия с продукцией высокого качества, которая соответствует мировым стандартам, и предприятия, которые способны не только реагировать на требования рынка, но и самостоятельно разрабатывать и предлагать новые виды продукции. Завоевание большой доли внешнего рынка доступно только крупному предприятию, которое имеет достаточно средств для удовлетворения потребности необходимой доли рынка. Высокоинтегрированные по вертикали и горизонтали структуры отличаются максимально легким взаимным переливом технологий, квалифицированных кадров

и капитала [1, с. 6]. А могут ли приобретать, а тем более изобретать «инновации» малые фирмы с небольшим оборотом?

Начиная с 2010 г. Республика Беларусь стала на путь преобразований структуры пищевой отрасли. Стратегическим направлением деятельности, обеспечивающий экономический рост в малых странах, является формирование эффективной структуры производства [4, с. 25]. Целесообразно активизировать создание интегрированных производственных структур. Опыт работы крупных промышленных объединений говорит в пользу интеграции. Этот подход распространяется и на аграрный сектор [3. с. 21].

Создание холдингов является основным направлением реструктуризации пищевой промышленности. Холдинговая структура с единой финансовой и инвестиционной политикой, обеспечивающая условия для свободного взаимопроникновения капиталов ее участников, является наиболее перспективной формой организации отечественных пищевых производств. В образовании холдингов выбор формы интеграции является основным определяющим фактором. Так как пищевая промышленность непосредственно связана с сельским хозяйством и относится к отраслям сырьевого комплекса, то необходимо рассматривать варианты создания как горизонтально, так и вертикально интегрированных структур.

Пищевая промышленность представлена 17 отраслями. Среди них основными являются мясная (30 %), молочная (26,4 %) и хлебопекарная (6,5 %). Большинство предприятий этих отраслей являются экспортерами. На предприятиях концернов внедрены системы менеджмента качества ИСО 9001 и система качества ХАССП. Экспорт произведенной продукции производится в страны СНГ и страны ближнего и дальнего зарубежья. Продукция этих предприятий соответствует мировым стандартам. Во многих отраслях пищевой промышленности проведена модернизация и техническое перевооружение.

Республика Беларусь по экспорту молочной продукции входит в пятерку ведущих поставщиков в мире. Основным рынком сбыта отечественной молочной продукции является Россия. В 2010 г. экспорт составил 80 %. Объемы экспорта производимой молочной продукции на рынок Российской Федерации начиная с 2004 г. сократились практически на 20 %. В рамках таможенного союза предполагается дальнейшее сокращение экспорта на российский рынок в результате выравнивания цен на продукцию. Предприятиям молочной отрасли необходимо искать новые рынки сбыта. Наиболее привлекательным для производителей молочных продуктов является рынок ЕС и Китая. В настоящее время повышается значение Китая на глобальном молочном рынке. Китай становится главным мировым импортером молока.

На молочном рынке ЕС также существует ряд проблем, среди которых отмечается ограниченный объем запасов снятого сухого молока и сливочного масла. Запасы масла ЕС в 2011 г. достигли минимального показателя [6, с. 7].

Начиная с середины 90-х гг. идет укрупнение молочной отрасли Беларуси. На сегодняшний день в отрасли работают 43 предприятия.

В Беларуси планируется создать национальную молочную компанию, которая позволит получить конкурентные преимущества на внешних рынках. Создание национальной молочной компании предполагается на базе одного из самых крупных производителей молочных продуктов «Савушкин продукт» путем присоединения к нему 6 предприятий. Также предполагается дальнейшее включение в состав национальной молочной компании других молокоперерабатывающих производств. Основная цель функционирования молочной компании — продвижение своей продукции за рубеж под одним брендом. До сих пор в мясомолочной отрасли работали концерны. Концерны объединяли предприятия по областям. В основном в состав концерна включены ведущие предприятия-экспортеры. Концерн представляет собой форму хозяйствования, которая возникает в результате объединения компаний нескольких отраслей. Иными словами, это объединение коммерческих организаций, в состав которых входят предприятия республиканской собственности (сельскохозяйственные, перерабатывающие, промышленные, финансовые и торговые, научно-исследовательские учреждения, учебные центры), обеспечивающие деятельность многоотраслевого комплекса. Целью создания концерна выступает проведение единой экономической и хозяйственной политики внутри определенной отрасли для повышения эффективности ее работы. Свою деятельность концерн осуществляет в соответствии с принципами, характерными для коммерческой организации, причем ее члены сохраняют свою юридическую самостоятельность. Головная организация является держателем контрольных пакетов акций дочерних предприятий. В компетенцию головной компании входит оптовая и розничная торговля, хранение и транспортировка продукции. В состав некоторых концернов входят предприятия, производящие тару и упаковку. Однако реализация продукции производится под разными торговыми марками.

Таблица 1 — Рейтинг 20-ти крупнейших компаний мира в 2010 году

Компания	Страна	Оборот в млрд. €
Nestlè	Швейцария	21,2
Danone	Франция	12,3
Fonterra	Новая Зеландия	9,1
Lactalis	Франция	9,1
FrieslandCampina	Нидерланды	8,8
Dean Foods	США	8,2
Dairy Farmers of America	США	7,4
Arla Foods	Дания/Швеция	6,9
Kraft Foods	США	5,3
Unilever 1)	Нидерланды/Великобритания	5,1
Saputo	Канада	4,3
Meiji Dairies 1)	Япония	4,1
DMK 1)	Германия	4,0
Sodiaal	Франция	4,0
Parmalat	Италия	3,9
Morinaga Milk Industry	Япония	3,8
Bongrain	Франция	3,6
Mengnui	Китай	3,4
Yili	Китай	3,3
Schreiber Foods 1)	США	3,0

1) — оценка.

*Источник: R*abobank International (оборот за 2010 год с учетом слияний и поглощений компаний, осуществленных с 1-го января по 10 июня 2011 г.)

Создание национальной молочной компании происходит по принципу горизонтальной интеграции. Анализируя мировой опыт функционирования молочной промышленности следует отметить, что ведущими являются промышленные группы, созданные на основе горизонтальной межотраслевой интеграции. В таблице 1 приведен рейтинг 20-ти крупнейших компаний мира в 2010 году.

Примером крупномасштабных слияний являются объединения Danone и Unimilk, Vimm-Bill-Dann и Pepsico в России. Danone, которому принадлежат 57,5 % акций объединенной компании, и Unimilk объединили свои активы, находящиеся на территории СНГ (28 заводов). На сегодняшний день Россия является вторым по объему рынком Danone после Франции. За ней следует Испания.

В результате объединения предприятий пищевой промышленности в национальную молочную компанию предполагается получить выручку в размере 0,6 млрд. дол.

Что касается мясной отрасли, она также имеет экспортную ориентацию. В структуре производства (реализации) скота и птицы в убойном весе наметилась тенденция роста удельного веса свинины (42,3 %).

Основными странами-продуцентами свинины на мировом рынке являются Китай и ЕС. ЕС активно защищает свой внутренний рынок от внешних конкурентов. Ограничивающими факторами увеличения объемов производства свинины в ЕС являются затраты на мероприятия по охране окружающей среды, дополнительные требования к условиям содержания животных, ужесточение санитарных и фитосанитарных норм [5, с. 6]. Дополнительным фактором является рост цен на корма, доля которых в затратах на производство может доходить до 60 %. Беларусь входит в тройку лидеров среди стран СНГ по производству мяса (таблица 2).

Анализируя опыт США, Германии и ряда других стран ЕС следует отметить, что концентрация производства в сельском хозяйстве (в основном в животноводческой отрасли) этих западных стран сопровождается так называемой вертикальной интеграцией аграрного производства с несельскохозяйственными сферами агропромышленного комплекса. Вертикальная интеграция объединяет в один комплекс аграрное производство, отрасли поставляющие средства производства для сельского хозяйства, а также транспорт, переработку сельхозпродукции, торговлю, общественное питание, кредитные учреждения, органы, регулирующие сельское хозяйство.

Вертикальная интеграция представлена во многих отечественных агрокомбинатах, где в рамках одного предприятия объединяется производство исходных компонентов производственного цикла, их переработка, распределение, продажа конечного продукта и др. В основном верти-

Таблица 2 — Производство мяса в трех ведущих странах-продуцентах СНГ

	2009 г.	2010 г.1)
Всего, тыс. т.	**9235**	**9961**
Россия	6458	6984
Украина	1838	1993
Беларусь	939	984
Говядина и телятина, тыс. т.	**2478**	**2409**
Россия	1734	1706
Украина	427	385
Беларусь	317	318
Свинина, тыс. т.	**3118**	**3595**
Россия	2204	2498
Украина	517	693
Беларусь	397	404
Курятина, тыс. т.	**3639**	**3957**
Россия	2520	2780
Украина	894	915
Беларусь	225	262

[1)] Оценка.

Источник: «Oil World».

кальная интеграция имеет место в объединении свиноводческих комплексов, предприятий комбикормовой промышленности, мясокомбинатов и торговых организаций.

Вертикальная интеграция направлена в большей мере на использование и генерирование внутренних, нежели внешних связей компании.

Таким образом, применение вертикальной интеграции в мясной отрасли также является эффективной.

В интеграции ключевым моментом является степень централизации управления. По мнению многих руководителей перерабатывающих предприятий, оптимальный вариант — это вхождение в объединенную компанию в качестве независимого юридического лица, сохраняющего высокую степень хозяйственной самостоятельности. Любой другой вариант, будет проигрышным как для конкретного предприятия, так и холдинга, а, в конечном итоге, и для государства.

Также существует мнение, что под одним брендом необходимо объединить все виды продуктов питания (мясные изделия, молочная продукция, продукты овощепереработки).

По мнению председателя правления российского Национального союза производителей молока («Союзмолоко») Андрея Даниленко, объединение позволяет сокращать затраты за счет создания единого бренда, единой логистики, единой рекламной компании, системы сбыта и так далее. Но в случае включения в состав компании, предприятие должно сохранять самостоятельность с точки зрения эффективности управления активом.

Стратегическая цель интегрированной структуры (холдинга) — это достижение лидерства на определенном рынке. Каждый вид интеграции обладает своими преимуществами и недостатками. Разработать универсальную интегрированную структуру практически невозможно. Однако в результате объединения предприятий (создания холдинга), они должны укрепить лидерские позиции на предполагаемом сегменте рынка, расширить ассортимент выпускаемой продукции, обеспечить выпуск инновационных продуктов и обеспечить максимальную доступность продукции для потребителя за счет собственной сбытовой сети.

Процесс создания холдингов должен соответствовать требованиям рынка. Реструктуризация пищевой промышленности не должна осуществляться хаотично и формально, т. е. «переименованием» концерна в холдинг.

Экономическая интеграция проявляется как в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, так и создании благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров.

Каждая страна движется вперед с учетом своих особенностей экономического развития, исторически сложившейся структуры экономики и народнохозяйственных связей. Применение опыта ведущих стран должно осуществляться с учетом основных тенденций интеграционных процессов и развития мировых хозяйственных связей и нахождения собственных форм реализации этих тенденций, отвечающих потребностям современного этапа развития нашей страны.

Литература

1. Болтенкова, О. Н. Финансово-промышленные группы: их место и роль в мировой экономике / О. Н. Болтенкова. – М. : Кн. ред. «Финансы», 2001. – 64 с.

2. Бутыркин, А. Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности / А. Я. Бутыркин. – М. : УРСС, 2003. – 200 с.

3. Гуманитарные науки : сборник научных трудов / Национальная академия наук Беларуси, Отделение гуманитарных наук и искусств, Институт экономики НАН Беларуси. – Вып. 12: Экономическая безопасность Республики Беларусь в условиях мирового экономического кризиса / [сост. В. Г. Гавриленко; под науч. ред. М. В. Мясниковича, П. Г. Никитенко]. – 210 с.

4. Никитенко, П. Г. Проблемы экономической безопасности Беларуси / П. Г. Никитенко, В. Н. Ермашкевич, Г. Т. Кулаков, В. М. Цилибина. – Минск : Право и экономика, 2001. – 221 с.

5. О тенденциях мирового производства цен на мясо / Бюллетень иностранной коммерческой информации. – № 40. – 9 апреля 2011 г.

6. Положение на мировом рынке молока и молочных продуктов / Бюллетень иностранной коммерческой информации. – № 23–24. – 26 февраля 2011 г.

Материал поступил в редакцию 22.04.2012

Факторы устойчивого развития пивоваренной промышленности Республики Беларусь

Язубец Лада Александровна,
аспирант Гродненского государственного аграрного университета
(г. Гродно, Беларусь)

Статья посвящена современному состоянию и перспективам развития пивоваренной промышленности Республики Беларусь. Проанализированы пути повышения эффективности пивоваренного производства. Даны предложения по повышению качества и конкурентоспособности продукции белорусских пивоваров.

Article is devoted a current state and prospects of development of the brewing industry of Byelorussia. Ways of increase of efficiency of brewing manufacture are analysed. Offers on improvement of quality and competitiveness of production of the Belarus brewers are given.

Пищевая промышленность является одной из ведущих отраслей промышленного производства Республики Беларусь — ее доля составляет 17,9 % и занимает второе место после машиностроения по общему объему выпускаемой продукции.

В состав пищевой промышленности входит более двух десятков подотраслей с их многочисленными специализированными производствами (мясная, молочная, хлебопекарная, пивоваренная, кондитерская, сахарная и другие). Пивоваренная отрасль Беларуси является одной из наиболее динамично развивающихся продовольственных рынков. Модернизация национальной пивоваренной промышленности вносит значительный вклад в развитие розничной и оптовой торговли, сельского хозяйства, транспорта, стекольного и тароупаковочного производства.

Основные пивоваренные производства пищевой промышленности Республики Беларусь создавались 35–40 лет назад и в настоящее время сосредоточены на 13 специализированных предприятиях разной формы собственности (рис. 1).

Среди белорусских пивоваренных заводов по объемам производства пива лидирует ОАО «Криница» с долей рынка 37,8 %. Столь стремительный разрыв, оставивший далеко позади отраслевых конкурентов, стал возможен благодаря крупномасштабной реконструкции. При этом следует отметить, что увеличение объема производства пива обусловлено следующими факторами:

— проведение технического перевооружения производства солодового пива, позитивно отразившееся на качестве продукта;

— маркетинговые действия ведущих национальных производителей и импортеров (прове-

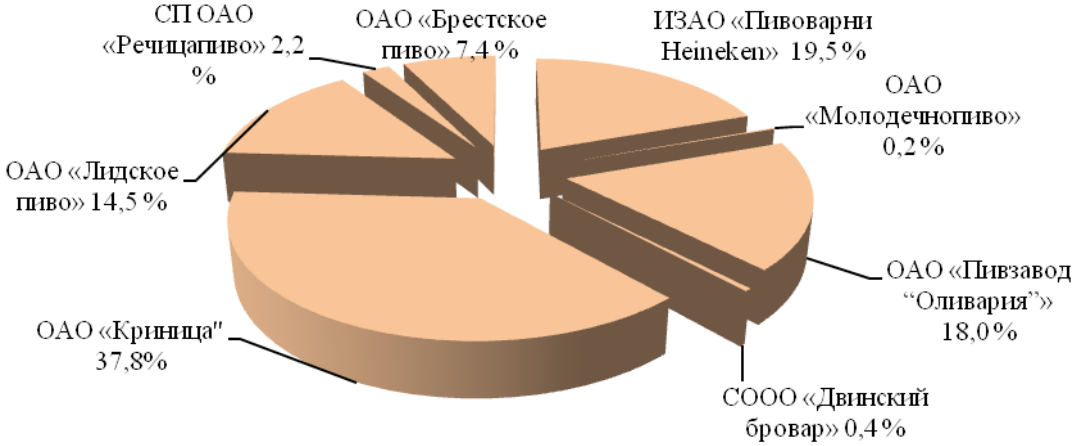


Рис. 1. Доля пивоваренных компаний в общем объеме производства пива в 2010 году
Источник: [1]

Таблица 1 — Структура продажи алкогольных напитков (в процентах к итогу) [1]

Год	1995	2000	2005	2008	2009	2010
Алкогольные напитки в абсолютном алкоголе — всего	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
Водка и ликероводочные изделия	76,8	46,5	37,4	46,1	47,2	45,6
Вина виноградные и плодовые, включая винные напитки	15,4	42,1	47,2	34,5	33,7	34,8
Коньяки	1,0	2,5	0,9	1,0	0,9	1,0
Шампанское	0,7	1,0	1,2	1,1	1,2	1,3
Пиво	6,1	7,9	13,3	15,9	15,7	16,3
Слабоалкогольные напитки	—	—	—	1,4	1,3	1,0

дение рекламных акций, реклама на телевидении, создание новых торговых брендов);

— развитие сетей супер- и гипермаркетов;

— формирование культуры потребления пива солодового.

Одним из главных индикаторов развития пивоваренной промышленности Республики Беларусь, на который ориентируются большинство специалистов, является уровень потребления пива, в том числе и на душу населения. За последнее десятилетие уровень потребления пивоваренной продукции существенно увеличился. Так, в 2000 году он составил 19 240 тыс. дал, 2005 году — 30 094 тыс. дал, а в 2010 году — 47 604 тыс. дал. При этом потребление пива внутри республики (по областям) существенно различается. Так, в 2010 году при среднем потреблении пива в целом по республике — 47,6 л. на душу населения, в разрезе областей максимальное потребление пива отмечено в Гродненской области и в г. Минске, а минимальное — в Минской области.

Постоянно возрастающее потребление пива свидетельствует об изменении традиций потребления крепких спиртных напитков в пользу пива и эта динамика является положительной. В соответствии с таблицей 1 в Республике Беларусь в 2010 году на крепкие алкогольные напитки приходилось около 84 %, на пиво — более 16 %, а в 2000 году эти данные равнялись 92,1 и 7,9 % соответственно. Для сравнения: в России 54 % приходится на крепкий алкоголь, 46 % — на пиво, в Польше и Германии 45 % — на крепкие напитки и 55 % — на пиво.

Несмотря на то, что спрос на пивоваренную продукцию как во всем мире, так и в Республике Беларусь постоянно растет, наша республика по уровню потребления пива на душу населения

Таблица 2 — Потребление пива на душу населения в различных странах мира в 2007 г., л. [1]

Страна	Потребление пива на душу населения	Страна	Потребление пива на душу населения
Чехия	157	Венесуэла	83
Ирландия	129	США	83
Люксембург	121	Финляндия	82
Германия	118	Словакия	81
Австрия	110	Гренландия	80
Великобритания	99	Хорватия	79
Дания	94	Польша	78
Литва	91	Новая Зеландия	78
Словения	92	Нидерланды	77
Бельгия	92	Польша	70
Эстония	87	Россия	65
Австрия	86	Украина	54
Испания	84	Беларусь	46

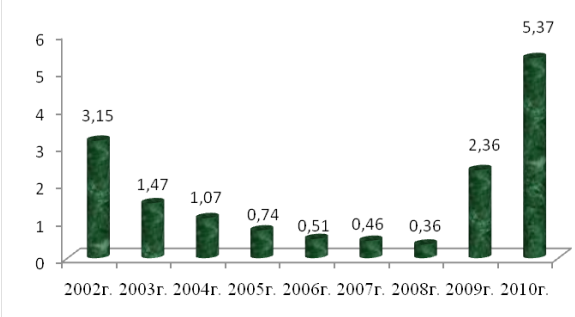


Рис. 2. Динамика экспорта пива из Республики Беларусь (млн дал)

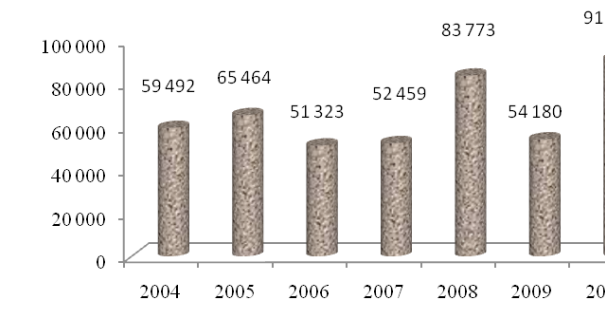


Рис. 4. Динамика производства солода ОАО «Белсолод» в 2004–2010 г. (тыс. тонн)

в год существенно уступает европейским странам (таблица 2), где среднеевропейский уровень потребления пива составляет 70 литров.

Рассматривая структуру потребления пивоваренной промышленности республики, следует отметить, что за счет собственного производства в настоящее время удовлетворяется потребность на 77,1 %, а импортного — 22,9 %. Основными поставщиками импортного пива являются Россия и Украина.

Согласно программе развития пивоваренной отрасли на 2008–2015 г. доля импортного пива должна сократиться в три раза, и к концу пятилетки девять из десяти продаваемых бутылок пива должны быть отечественного производства, и удельный вес импорта к 2015 году снизится до 10–12 % [2]. Динамика экспорта и импорта пива за период 2002–2010 г. представлена на (рис. 2, 3) [1].

По данным «Белгоспищепрома», импорт пива за первую половину 2011 года составил 4 млн 765,1 тыс. дал. Причем из России поставлено 4 млн 33,6 тыс. дал, а из Украины — 616,1 тыс. дал. В сравнении с тем же периодам прошлого года, импорт пива в республику снизился почти на 25 %, при этом поставки из России выросли на 4,7 %, а из Украины упали на 74,1 %, выросли также объемы немецкого пива на 42,7 %, из Чехии в 2,4 раза, Ирландии в 3,9 раза. Аналогичную политику проводит только Латвия, сократившая импорт почти на 18 %.

Производство и потребление пива высокого качества подразумевает, прежде всего, применение высококачественного сырья и материалов, среди которых основное место занимает солод, качество которого, в свою очередь, зависит от качества поставляемого сельскохозяйственными производителями пивоваренного ячменя. Для производства конкурентоспособного солода и сохранения рынка сбыта необходимо увеличить производство ячменя в Республике Беларусь из семян западноевропейских сортов. Для этого создана сырьевая зона ОАО «Белсолод» в разрезе областей. В сортовой структуре пивоваренного ячменя отечественные сорта занимают 54 %, в том числе сорт «Атаман» — 26 %, «Сталы» — 12 %, «Сябра» и «Талер» — 8 %. Иностранный сорт «Тюрингия» занимает более 40 % площади [3].

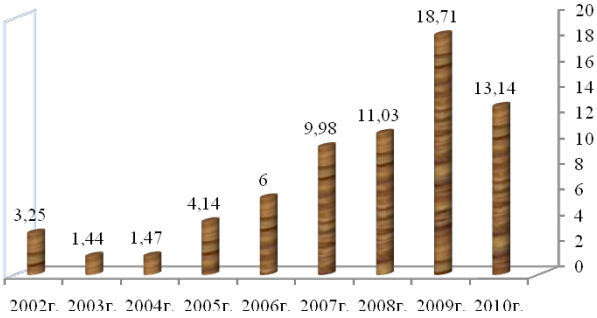


Рис. 3. Динамика импорта пива в Республику Беларусь (млн дал)

Проблема производства в республике качественного пивоваренного ячменя в последние годы остается острой. С целью повышения требований к качеству пивоваренного ячменя, выращиваемого в Республике Беларусь, разработаны ТУ РБ 190239501.050–2003 «Ячмень пивоваренный», а в дальнейшем Извещение № 1 к ТУ на ячмень пивоваренный высшего класса.

Качество пивоваренного ячменя, регламентируемое в этих технических условиях, соответствует требованиям, предъявляемым к пивоваренному ячменю в странах ЕС. В Беларуси и России применяется один и тот же стандарт на пивоваренный ячмень — ГОСТ 5060–86, который по отдельным показателям незначительно уступает ДСТУ 3769–98 Украины.

Учитывая, что создание новых отечественных сортов пивоваренного ячменя с высокими технологическими показателями занимает длительное время, необходимо предусматривать ввоз элитных семян интенсивного типа иностранной селекции, которые при соблюдении технологии возделывания гарантируют получение высококачественного пивоваренного ячменя и изготовленного из него солода. Анализ показал, что при производстве пива 40 % в структуре затрат на сырье составляют расходы на солод.

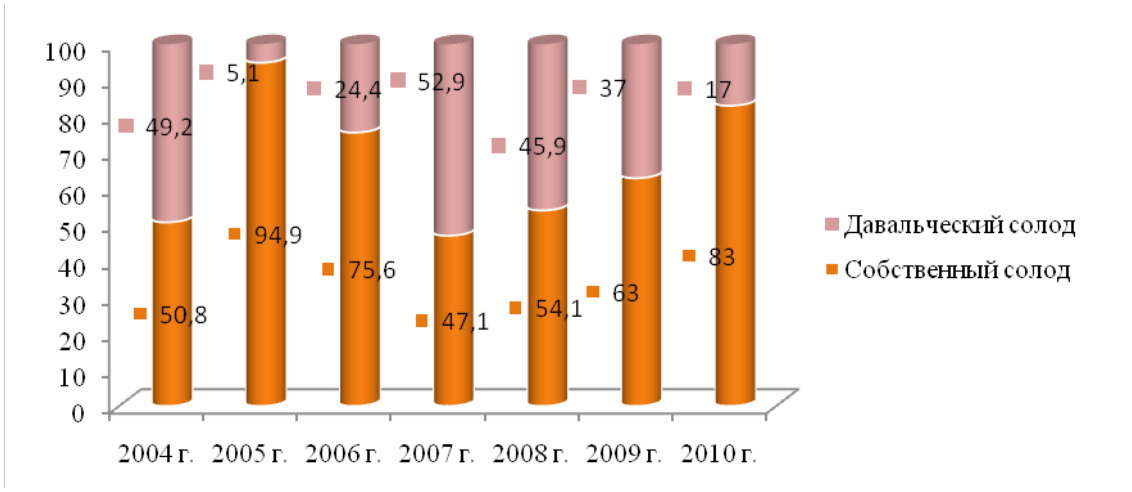


Рис. 5. Динамика соотношения производства продукции из собственного и давальческого сырья ОАО «Белсолод» за период 2004–2010 г. (в процентах)

Производством солода в республике занимаются 4 организации: ОАО «Белсолод» — единственное специализированное предприятие в Беларуси по производству солода, которое производит более 70 % солода в стране, доля государства в уставном фонде 99,4 %; также солод производится на солодовнях ОАО «Криница», ОАО «Брестское пиво», ОАО «Речицапиво», ОАО «Оршанский пивзавод». ОАО «Белсолод» входит в состав Белорусского государственного концерна «Белгоспищепром» и является основным производителем и поставщиком солода для отечественных пивоваренных организаций Республики Беларусь.

Динамика производства конечной продукции ОАО «Белсолод» — солода пивоваренного — представлена на рис. 4 [4].

Исходя из приведенных данных на рис. 4, можно утверждать о тенденции роста объемов производства солода (в 2008 году — 83 773 тонн). Падение объемов производства солода в 2009 году можно объяснить проводимой реконструкцией и вынужденной остановкой производства по этой причине, и темп роста составил — 64,7 %. В 2010 году в связи с вводом в эксплуатацию новых мощностей объемы производства значительно увеличились, достигнув 91 609 тонн. Объемы производства собственного и давальческого солода показаны на рис. 5.

Продукция ОАО «Белсолод» реализуется как на внутреннем рынке, так и поставляется на экспорт. Основным рынком сбыта солода является Россия, удельный вес которой в 2010 году составил 37,6 %, по остальным странам этот показатель составляет: Украина — 12,4 %, Средняя Азия — 17,3 %, Закавказье — 5,2 %, Молдавия — 1,1 %.

Исходя из вышеизложенного можно заключить, что солод является определяющим показателем качества готовой пивоваренной продукции и выступает весомым конкурентным преимуществом в достаточно жестких рыночных условиях. Вследствие этого пивоваренная отрасль страны является одной из немногих, работающих именно в условиях жесткой конкуренции, и поэтому решающими факторами являются качество пива, наличие эффективных товаропроводящих сетей, возможность доступа к дешевым кредитам, эффективная реклама, современная упаковка, грамотное продвижение товара на рынок, близость к покупателю и т. д.

Рассматривая качество пивоваренной продукции, необходимо учитывать и во многом влияющие внешние условия жизни — ухудшение экологической обстановки, загрязнение воды, воздуха, почв, пищевых продуктов и другие негативные факторы. Все это приводит к снижению адаптивной способности людей к изменяющимся условиям внешней среды. Поэтому в настоящее время необходимо усилить государственное регулирование разработки и внедрения механизмов ориентации продуктов питания, в том числе и пивоваренной продукции на производство продукции экологически чистой и безопасной для населения.

Под понятием «экологически чистая пивоваренная продукция» (ЭЧПП) подразумевается продукция, полученная в контролируемых условиях земледелия и полностью удовлетворяющая конкретным потребностям человека, полезна для его здоровья, а процессы ее производства и использования являются малоотходными и не оказывают негативного влияния на окружающую среду.

Среди основных факторов, обеспечивающих производство ЭЧПП, можно выделить следующие: качество исходного сырья, используемого при производстве пивоваренной продукции; технология производства; органолептические свой-

ства; наличие соответствующего сертификата; отсутствие консервантов и генно-модифицированных продуктов; цена реализации. При этом следует отметить, что экологически чистая пивоваренная продукция более дорогая по сравнению с обычной, что обусловлено сравнительно большими затратами для ее производства. В силу этого в условиях развития рыночных отношений возрастает роль экономического стимулирования тех товаропроизводителей пивоваренной продукции, которые производят экологически чистую и безопасную продукцию.

Важнейшими принципами механизма экономического стимулирования производства и потребления экологически чистой пивоваренной продукции являются:

— правовое обеспечение (система законодательных актов, определяющих «рамки правового поля» в указанной сфере производства);

— нормативное обеспечение (разработка технических регламентов, системы стандартов и сертификатов);

— государственное регулирование (формирование системы льготного кредитования и налогообложения).

Механизм экономического стимулирования представляет собой систему организационных приемов и экономических методов мотивации, направленных на формирование условий обеспечения реальных возможностей и возникновение заинтересованности производителей не только в увеличении объемов производства ЭЧПП, но и в росте объемов ее потребления.

Исходя из вышеизложенного, можно сформулировать основные задачи механизма экономического стимулирования производства экологически чистой пивоваренной продукции:

— усиление экономической заинтересованности предприятий пивоваренной промышленности в организации производства по созданию экологически чистых продуктов;

— ужесточение экономических и правовых мер ответственности за производство продукции, опасной для здоровья и жизнедеятельности человека;

— сокращение экологического ущерба;

— использование в производственном процессе оборудования, не наносящего загрязнений обрабатываемому продукту, а также своевременное обновление и модернизация такого оборудования;

— активное продвижение экологически чистой пивоваренной продукции на внутренних и зарубежных рынках.

Рассматривая методы реализации функций управления экологически чистой пивоваренной продукции (экономический, хозяйственный, социальный), основное внимание следует обратить на следующие элементы:

— финансово-кредитный механизм, стимулирующий инвестиции в сферу производства экологически чистой пивоваренной продукции;

— систему сертификации экологически чистой пивоваренной продукции;

— систему страхования экологических рисков;

— систему льготного налогообложения;

— систему ответственности.

При этом следует отметить, что центральным звеном экономического механизма стимулирования производства экологически чистой пивоваренной продукции является наличие развитой инвестиционной системы, поскольку этот экономический регулятор является одним из наиболее действенных. Основными задачами его являются: финансирование и кредитование производителей экологически чистой пивоваренной продукции, разработка и научное обоснование проектов, направленных на совершенствование технологического процесса производства ЭЧПП, экономическое стимулирование бережного и эффективного использования природных ресурсов, внедрение ресурсосберегающих технологий. К основным источникам финансирования инвестиций можно отнести собственные средства предприятий, кредиты банков, а также бюджетные и внебюджетные средства.

Для выполнения программы развития пивоваренной отрасли Республики Беларусь на перспективу 2011–2015 гг., повышения качества и конкурентоспособности отечественного пива необходимо:

— активизировать деятельность ведущих белорусских производителей в области перевооружения пивоваренной промышленности;

— проводить государственную протекционистскую политику;

— создать условия для привлечения иностранных инвестиций, обеспечивающих модернизацию и техническое перевооружение производственных мощностей;

— консолидировать усилия производителей пива и направить их на развитие собственной сырьевой базы отрасли путем совершенствования и активизации работы в сырьевых зонах;

— возобновить хмелеводство в Республике Беларусь;

— организовать производство отечественных ферментных препаратов, что позволит повысить

эффективность использования сырья, улучшить качественный состав сусла, повысить выход экстракта, ускорить фильтрование затора, сусла и пива, повысить конечную степень сбраживания, увеличить стойкость пива и оборачиваемость оборудования;

— совершенствовать нормативную базу, выполнять работы по анализу стандартов РБ и РФ межгосударственными и международными техническими нормативными правовыми актами на пиво и сырье, используемое для производства, и разработка новых;

— реконструировать и наращивать производственные мощности действующих пивоваренных организаций и увеличивать выпуск солода и пива;

— повысить конкурентоспособность продукции за счет снижения ее себестоимости, повышения качества, материального стимулирования высоких конечных результатов деятельности работников предприятия, активизации инновационной деятельности;

— усовершенствовать систему налогообложения предприятий — производителей экологически чистой продукции по следующим направлениям: налоговые льготы для этих предприятий, изменения порядка определения налогооблагаемой базы по некоторым основным налогам (НДС, налог на прибыль и др.);

— усовершенствовать механизм экономического стимулирования производства экологически чистой пивоваренной продукции;

— снять ограничения по уровню рентабельности в связи с характером работы и спроса на готовую продукцию;

— установить размер акциза на уровне, принятом российской стороной, с учетом больших расходов по энергоресурсам и их стоимости на белорусских предприятиях;

— обеспечить организацию сбора налогов от производства подакцизной продукции;

— разработать методику оценки конкурентоспособности пивной продукции;

— усилить государственную поддержку в виде создания законодательной базы предприятиям пивной отрасли с учетом их специфики для поставки высокоэффективного технологического оборудования на лизинговой основе;

— научно обосновать оценку безотходности производства пивоваренной продукции для повышения уровня промышленной переработки, образующихся вторичных сырьевых ресурсов с учетом проведения экологизации производства, то есть разработки и внедрения мало- и безотходных технологических процессов, замкнутых циклов водопотребления, технологических схем комплексного использования сырья и отходов;

— увеличить заинтересованность зарубежных производителей для участия белорусских производств и создания совместных производств за счет привлечения иностранных инвестиций в оборудование, технологии и др.;

— совершенствовать формы продвижения пивной продукции на рынок — рекламную, марочную, ценовую с учетом эффективного и комплексного использования направлений маркетинга;

— расширить применение брендового подхода, реализация которого сопряжена со специальной программой продвижения пива и значительными средствами на маркетинг;

— для удешевления стоимости пивной продукции для конечного потребителя — увеличить выпуск пластиковой тары (ПЭТ-упаковки);

— совершенствовать инфраструктуру развитого рынка отечественной пивоваренной продукции для продвижения ее от товаропроизводителя к потребителю, а также ее информационное, правовое, коммуникативное, трудовое и контролирующее обеспечение.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011 г. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belstat.gov.by/.

2. Об утверждении комплексного плана развития перерабатывающей промышленности Республики Беларусь на 2008–2015 г. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 15 января 2008 года № 37 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http: // busel. org/texts/cat5ku/id5xwneew.htm/.

3. Ананьев, Д. А. Особенности спроса на пивоваренную продукцию Республики Беларусь // Вестник БДЭУ. – 2009. – № 4. – С. 78–83.

4. Регионы Республики Беларусь, 2011 г. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belstat.gov.by/.

5. Полоник, С. С. Моделирование системы управления экономическим равновесием при асимметричности информации. – Минск : Институт аграрной экономики Национальной Академии наук Беларуси, 2003. – 528 с.

Материал поступил в редакцию 14.03.2011

Управление маркетинго-логистической деятельностью предприятий лесного комплекса на основе системы сбалансированных показателей

Братенкова Татьяна Михайловна,
кандидат экономических наук, ассистент кафедры экономической теории и маркетинга БГТУ (г. Минск)

Усевич Виктория Анатольевна,
ассистент кафедры экономической теории и маркетинга БГТУ (г. Минск)

Шишло Сергей Валерьевич,
ассистент кафедры экономической теории и маркетинга БГТУ (г. Минск)

Анализируется организационно-экономический механизм управления маркетинго-логистичекой деятельностью предприятия лесного комплекса на основе системы сбалансированных показателей, позволяющий оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка посредством контроля предложенных в работе показателей деятельности.

The organizational-economic mechanism of marketing-logistic activity management of the forest complex enterprise based on the system of balanced indicators is analyzed, allowing to react to the changes of market conditions operatively by controlling the indicators of activity mentioned in the paper.

В настоящее время, в условиях жесткой конкуренции, на предприятиях различных отраслей народного хозяйства достаточно часто основные бизнес-функции (производство, логистика, маркетинг и т. д.) реализуются автономно, не в рамках разработанной стратегии, что в итоге приводит к нарушению взаимодействия между подразделениями и к отсутствию гибкости в принятии управленческих решений. Компании же, более мобильные по отношению к меняющимся условиям внешней среды, действуют в условиях интегрированных бизнес-процессов, концептуально отличающихся от деятельности на основе принципа функциональной специализации. При этом они успешно сочетают высокий профессионализм узких специалистов, с одной стороны, оперативность, эффективность и качество, отличающие интегрированный бизнес-процесс,— с другой. Так немаловажным является тот факт, что во внутренней среде современного предприятия происходит перераспределение функциональных акцентов в пользу интегрирования основных инструментов обеспечения финансовой успешности предприятия — маркетинга и логистики (что обусловлено стремлением к снижению затрат), при этом нивелируется традиционный подход к деятельности маркетинга.

Стратегическая несогласованность как на микро-, так и на макроуровне характерна и для предприятий лесного комплекса Республики Беларусь, деятельность которых связана с большим объемом выполнения маркетинговых и логистических операций при движении материального потока от лесохозяйственных учреждений республики к потребителям через цепочку лесопромышленных предприятий, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью. Актуализация данной проблемы на государственном уровне отражена в «Концепции развития лесного комплекса Республики Беларусь до 2015 года» [1], в которой обозначены основополагающие принципы функционирования лесного комплекса Беларуси

и предопределены направления совершенствования хозяйственной деятельности предприятий рассматриваемой отрасли.

Решение указанных выше проблем невозможно без перехода предприятия на новый уровень в системе управления, основанном на стратегическом планировании. Для реализации стратегии, в частности в отношении маркетинго-логистической деятельности (МЛД), на предприятии целесообразно в качестве инструмента управления использовать сбалансированную систему показателей.

Сбалансированная система показателей (ССП) [2] предоставляет руководителю инструмент для получения желаемых результатов в сложных рыночных условиях. Именно поэтому четкое понимание целей и задач, а также методов их достижения и решения является жизненно необходимым.

Сбалансированная система показателей рассматривает цели и стратегию предприятия сквозь призму некой всеобъемлющей системы оценки его деятельности, обеспечивая определенной методикой для создания системы стратегических критериев и системы управления.

С помощью ССП можно не только анализировать финансовые результаты, но и устранить разрыв между разработкой стратегии и ее воплощением, оперативно и точно реагировать на изменения окружающей среды, оценить успешность проекта на стадии его возникновения, оценить стратегию предприятия, повысить мотивированность персонала. При этом ССП не направлена на формирование стратегии и достижение эффекта в краткосрочном периоде.

Система ССП выступает в качестве методики доведения согласованных стратегических целей до всех уровней организации и включает: системы планирования и оценки эффективности деятельности предприятия, инструменты реализации стратегии, которые позволяют переводить общую цель и стратегию предприятия в плоскость конкретных задач актуализированной выше маркетинго-логистической деятельности.

Преимущества технологии ССП:

1. Комплексность и сбалансированность. Четыре основных аспекта (финансы, клиенты, бизнес-процессы, персонал) образуют достаточный базис для разработки сбалансированной стратегии.

2. Операционность. Увязка оперативного и стратегического менеджмента достигается с помощью многоаспектного и практического метода. ССП включает технологию «проводки» сверху вниз стратегии предприятия по всем его иерархическим уровням. Новая концепция удачно интегрируется с системой контроллинга и хорошо увязывается с методами управления, нацеленными на повышение эффективности и стоимости предприятия.

3. Коммуникативность. Дискуссии по проблеме реализации стратегии приобретают объективный характер в связи с необходимостью определения единиц измерения и благодаря так называемой стратегической карте.

4. Обучаемость. Предлагаемая система управления делает возможной широкую, сориентированную на обучение коммуникацию по всем уровням предприятия.

Таким образом, главным при управлении МЛД на предприятии является формирование инструментария на основе ССП, с помощью которого станет возможным наиболее эффективная реализация стратегических целей. На рис. 1 представлен организационно-экономический механизм управления МЛД предприятия лесного комплекса.

В соответствии с концепцией ССП последовательность реализации механизма управления МЛД следующая:

— формулировка стратегии деятельности предприятия и формирование на ее основе карты целей;

— построение причинно-следственной цепочки стратегических целей;

— определение ключевых показателей МЛД;

— каскадирование показателей МЛД по структурным подразделениям предприятия лесного комплекса;

— контроль достижения целевых показателей и корректировка стратегии управления МЛД предприятия.

Работа по формированию стратегии предприятия на основе концепции ССП начинается с обсуждения руководством проблемы определения конкретных задач на основе принятой стратегии. В современных условиях хозяйствования для предприятий лесного комплекса целесообразно сделать упор на увеличение доходности и завоевание рынка, что требует от руководства четкого обозначения рыночного сегмента, на котором предприятие намеревается вести конкурентную борьбу за клиента.

Взаимосвязь стратегических целей функционирования предприятия лесного комплекса с целями МЛД (формирование покупательской ценности, управление денежными и временными затратами) строится на основе причинно-следственных цепочек.

Увязав цели МЛД со стратегией функционирования предприятия, определяются ключевые по-

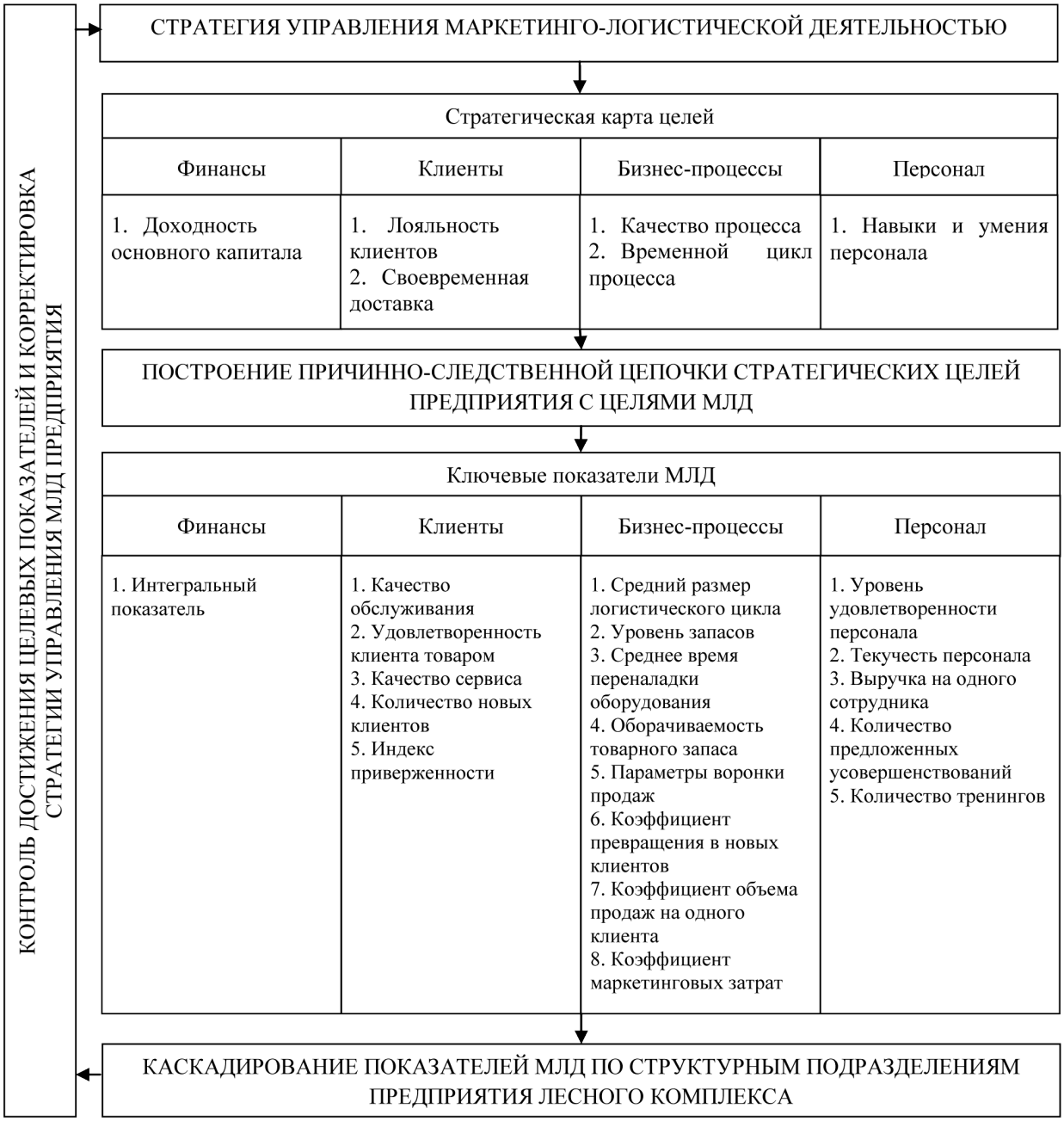


Рис. 1. Организационно-экономический механизм управления МЛД предприятия лесного комплекса

казатели маркетинга и логистики по следующим направлениям [3]:

— установка цены на реализуемый товар. При этом маркетинг определяет цену с учетом себестоимости, конкурентной среды, планируемого уровня прибыли и затрат, связанных с доведением готовой продукции до конечного потребителя;

— упаковка продукции. Задачи маркетинга заключаются в оформлении самого изделия и его индивидуальной упаковки и потребительской тары. При этом логистика выставляет конкретные требования (ограничения) к типу и размерам упаковки, исходя из стандартизации и унификации транспортной тары и товароносителей;

— прогноз объемов продаж и регионов сбыта. Этим традиционно занимается маркетинг, так как соответствующие прогнозы являются основой решения многих стратегических задач: выход на новые рынки сбыта, увеличение объемов продаж на существующих рынках и т. д. От точности таких прогнозов зависит решение многих логистических задач, связанных с реорганизацией системы распределения, формированием складской системы, управления запасами и их концентрацией в сети распределения и т. п.;

— создание распределительных систем. Задача маркетинга сводится к определению наиболее выгодной распределительной системы применитель-

но к каждому региону сбыта, а логистика должна обеспечить движение товаров к клиентам;

— проектирование складской сети в системе распределения. Практически сводится к формированию складской сети для концентрации товарных запасов. Маркетинг должен составить прогноз на реализацию готовой продукции для каждого региона сбыта и каждой товарной группы, а логистика занимается определением стратегии складирования запасов, расчетом оптимального количества складов в сети для концентрации товарных запасов, поиском местоположения складов и разработкой системы снабжения складов;

— формирование политики обслуживания клиентов — прямая задача маркетинга. Однако эта задача не может быть решена без анализа возможностей предприятия по оказанию услуг клиентам, логистических затрат, связанных с их представлением;

— управление заказами клиентов. Данная процедура осуществляется в несколько этапов, к исполнению которых привлекаются отделы маркетинга, продаж, логистики и др. Маркетинг занимается начальным этапом этой процедуры — планированием запасов. Логистика берет на себя процессы, связанные с подготовкой заказов и их доставкой;

— политика в области запасов. Наблюдается противоречие в области управления запасами: маркетинг стремится удовлетворить максимальное количество потребителей продукции и, соответственно, содержать большой объем запасов, а логистика стремится минимизировать затраты и уменьшить объем запасов на складах.

Учитывая взаимосвязь целей МЛД со стратегией предприятия, а также критерии выбора ключевых показателей (соответствие стратегии, измеряемость, доступность, простота, контролируемость, управляемость, ограниченное количество, сбалансированность) целесообразно предложить следующие показатели МЛД по перспективам.

Перспектива «Финансы». Для эффективного управления и контроля МЛД предлагается использовать интегральный показатель [4], который наилучшим образом отражает результативность взаимодействия маркетинга и логистики на предприятии лесного комплекса. Экономический смысл данного показателя заключается в том, что он отражает величину суммарного рейтинга качества обслуживания покупателей, приходящихся на единицу эффективности функционирования логистической системы предприятия лесного комплекса.

Перспектива «Клиенты». Реализация целей МЛД в рамках данной перспективы осуществляется за счет использования следующих показателей: качество обслуживания, удовлетворенность клиента товаром, качество сервиса, количество новых клиентов, индекс приверженности, отражающие взаимодействия предприятия с покупателями. Они позволяют отразить уровень качества взаимодействия предприятия с клиентами и вырабатывать соответствующие управленческие решения.

Перспектива «Бизнес-процессы». Здесь ключевые показатели вырабатываются с учетом объединения целей финансовой и клиентской составляющих и направлены на повышение уровня качества обслуживания, сокращение производственного цикла, а также снижение затрат на бизнес-процессы. К таковым относятся: средний размер логистического цикла, уровень запасов, среднее время переналадки оборудования, оборачиваемость товарного запаса, параметры воронки продаж, коэффициент превращения новых клиентов в постоянные, коэффициент объема продаж на одного клиента, коэффициент маркетинговых затрат. Использование в системе управления предприятия лесного комплекса данной группы показателей МЛД позволяет по-новому управлять отношениями с клиентами на основе предвосхищения их будущих потребностей и влияния на их формирование.

Перспектива «Персонал» формулирует цели и показатели, связанные с персоналом предприятия. Цели первых трех компонентов, отражающих состояние финансов, клиентской базы и внутренних бизнес-процессов, направлены на кардинальное улучшение деятельности предприятия. Составляющие данной перспективы обеспечивают предприятие соответствующей инфраструктурой для достижения поставленных целей. В рамках данной перспективы необходимо выделить следующие показатели: уровень удовлетворенности персонала, текучесть персонала, выручка на одного сотрудника, количество предложенных усовершенствований, количество тренингов. Значения указанных показателей отражают уровень внутренней культуры предприятия и способность сотрудников вырабатывать мероприятия по реализации стратегических целей.

Использование предложенных ключевых показателей МЛД в системе управления предприятиями лесного комплекса позволит структурировать маркетинг и логистику в рамках единой системы. Данное интегрирование приведет к трем основным эффектам:

— объединению однородных ресурсов маркетинга и логистики предприятия, что позволит получить эффект от масштаба за счет оптимизации

затрат на организацию движения материальных потоков: затраты на процесс сбыта и распределения начинают снижаться, а доходы от использования ресурсов увеличиваться за счет роста «рыночной власти» предприятия;

— объединению неоднородных ресурсов маркетинга и логистики предприятия и, как следствие, формированию качественно новых свойств МЛД.

Обязательным условием реализации представленного организационно-экономического механизма является каскадирование показателей МЛД по структурным подразделениям предприятия лесного комплекса, что позволит сформировать эффективные связи между маркетингом и логистикой и выработать мероприятия, направленные на более полное удовлетворение спроса покупателей.

Для успешного достижения поставленных стратегических целей функционирования предприятия и осуществления соответствующей целям МЛД корректировки необходимо осуществлять контроль за ключевыми показателями.

Реализация предложенного механизма позволяет спроецировать стратегические цели предприятия в отношении МЛД, разработанные в рамках концепции ССП, с использованием интегрированного подхода к маркетингу и логистике. Использование данного механизма повысит адаптивность системы управления предприятием лесного комплекса.

Литература

1. Концепции развития лесного комплекса Республики Беларусь до 2015 года // Министерство лесного хозяйства [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : http://www.mlh.by. – Дата доступа : 01.12.2011.

2. Каплан, Р. С. Сбалансированная система показателей // Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. -М. : «Олимп-Бизнес», 2003. – 203 с.

3. Логистика : учебник / В. В. Дыбская [и др.]; под общ. ред. В. И. Сергеева. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с.

4. Шишло, С. В. Взаимодействие факторов маркетинга и логистики при формировании логистических систем предприятий лесного комплекса / С. В. Шишло, С. И. Барановский // Новая Экономика. – 2011. – № 2. – С. 32–36.

Материал поступил в редакцию 21.12.2011

Реформирование и современное состояние пенсионных систем стран ЕврАзЭС

Янчук Марина Евгеньевна,
магистр экономических наук и управления,
аспирант кафедры «Теория и практика государственного управления» Академии управления при Президенте Республики Беларусь
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены пенсионные системы стран ЕврАзЭС, проведен анализ их реформирования в современных условиях. Обобщен положительный и отрицательный опыт трансформации пенсионных систем.

The article deals with the pension system of the EurAsEC countries, the analysis of reform in modern conditions. Generalized positive and negative experiences of transformation of the pension systems.

Во всем мире проделана большая работа по реформированию системы пенсионного обеспечения. В предшествующий период для обеспечения социальной защиты пожилого населения в мире доминировали в основном распределительные системы. Однако постепенное старение населения (особенно в развитых странах) вынуждает все большее количество государств к переходу к накопительной схеме фиксированных отчислений. Системы, принятые в разных странах, отличаются друг от друга, но их объединяет то, что пенсионные выплаты определяются суммами пенсионных отчислений, учитываемых на индивидуальных счетах граждан.

Распад Советского Союза вызвал разрушение единой системы пенсионного обеспечения. Прежняя система была привязана к плановой экономике, которая была построена в соответствии с принципом солидарности поколений. Пенсии формировались за счет фиксированного процента отчислений от суммы фонда заработной платы. Расчет пенсий производился по усредненным показателям зарплаты и стажа. При этом размер пенсии ограничивался и не мог превышать определенного для различных категорий рабочих и служащих уровня. Данный подход ограничивал возможности людей скопить средства на тот период, когда они оставят работу.

Либерализация цен, спад производства, высокие темпы инфляции, сокращение рабочих мест, закрытие предприятий, потерявших рынок сбыта продукции, кризис платежей, неконтролируемые миграционные процессы и ряд других причин привели к тому, что, во-первых, снизилось число плательщиков страхового взноса и, во-вторых, увеличилось число претендентов на социальные выплаты.

Анализ пенсионного законодательства государств членов ЕврАзЭС показывает разнообразие правил и норма пенсионного обеспечения, которые в большей степени зависят от экономических и демографических условий этих стран. Действующее пенсионное законодательство стран членов ЕврАзЭС в обязательной форме ориентировано на разные модели пенсионного обеспечения.

КИРГИЗИЯ. Пенсионная система в Киргизии до 1991 г. характеризовалась, как и в других республиках бывшего СССР, низким пенсионным возрастом (60 лет для мужчин и 55 для женщин), относительно высоким коэффициентом замещения (не менее 63 %) и универсальностью. В основе этой системы лежали принципы выслуги лет и финансирования пенсионного обеспечения из средств государственного бюджета за счет общих налоговых поступлений.

На социальное обеспечение в 1991 г. в Киргизии расходы составляли 6 % ВВП, республика получала значительные дотации из Москвы. После распада Советского Союза ВВП страны резко снизился — до 52 % от уровня 1990 г., а дотации из центра прекратились. Доля сельского хозяйства, неофициальной торговли и сектора услуг, которые вносили наименьший вклад в пенсионный фонд, возросла в ВВП страны, а доля произ-

водства, транспорта и коммуникаций, которые ранее были самыми существенными источниками пополнения пенсионного фонда, сократилась. В результате пенсионное обеспечение оказалось тяжелым бременем для государства, несмотря на относительно низкую численность пенсионеров (около 10 %) среди населения Киргизии.

Из-за дефицита ресурсов пенсионного фонда средний размер пенсии в республике в 1994 году снизился до 70 % от уровня 1990 г. Широкое распространение получили задержка пенсионных выплат и выдача пенсии в виде товаров и услуг.

Для властей Киргизии выбор модели пенсионной реформы был ограничен слаборазвитым финансовым рынком и нехваткой денежных средств. Поэтому ввести полноценную пенсионную систему на основе взносов в пенсионный фонд или разработать систему добровольного пенсионного страхования через частные пенсионные фонды не удалось.

Киргизия выбрала так называемую «условно накопительную систему» (УНС), в соответствии с которой пенсионные взносы аккумулируются на виртуальном индивидуальном пенсионном счете работника, но не сберегаются (в отличие от полноценной пенсионной системы). Вместо этого они используются для выплаты пенсий пенсионерам. Условно-накопительная система значительно ограничивает перераспределение и создает стимулы для того, чтобы работающие делали взносы в пенсионный фонд в течение трудовой жизни.

Существенные изменения в пенсионное законодательство Киргизии были внесены в 1997 г.:

— постепенно повышался пенсионный возраст с 60 до 63 лет для мужчин и с 55 до 58 лет — для женщин;

— аннулировались льготы, в частности, ранний выход на пенсию для представителей некоторых профессий и групп населения;

— создавалась трехкомпонентная пенсионная система: гарантированная базовая пенсия каждому пенсионеру с достаточным стажем; пенсионное обеспечение в соответствии с трудовым вкладом работника, исчисляемое как процент от средней заработной платы до 1996 г.; индивидуальные пенсионные взносы, накопленные на счету пенсионера.

Однако не была достигнута одна из главных целей реформы — финансовая стабильность системы. В этом сыграла свою роль непоследовательность политики правительства, поскольку власти сохранили большой разрыв в ставках налога на зарплату различных групп работников. Так, для работников, занятых в официальном секторе, был установлен подоходный налог в 27 % (до недавнего времени — 32 %), а для занятых в сельском хозяйстве и торговле, составляющих две трети трудовых ресурсов,— 1–2 %.

Через двадцать лет с начала осуществления реформ государство столкнулось с проблемой возможности выполнения своих обязательств по обеспечению минимальных социальных гарантий своих граждан. Внутри республики просто не хватает экономически активного населения, которое бы обеспечило достойной пенсией всех пенсионеров. Меры по увеличению возрастного порога выхода на пенсию не достигли цели и не способствовали увеличению реального размера пенсии и достижения ею уровня минимального потребительского бюджета.

Стало очевидно, что солидарная система ответственности исчерпала себя в новых социально-экономических условиях. Поэтому было определено стратегическое направление реформирования пенсионной системы в виде введения накопительной части пенсии, что было отражено в указе президента Киргизии от 24 сентября 2008 года № 339 «О мерах по введению накопительной части в пенсионную систему Кыргызской Республики».

Новая пенсионная система Киргизии состоит из трех компонентов:

1) государственная обязательная солидарная пенсионная система;

2) обязательная накопительная пенсионная система;

3) добровольная профессиональная и индивидуальная накопительная система.

Гарантия сохранности пенсионных накоплений закреплена Законом «О государственном пенсионном социальном страховании», в котором говорится: «Настоящий Закон устанавливает страховые принципы в обязательном государственном пенсионном социальном страховании граждан и гарантирует застрахованным лицам пенсионное обеспечение при наступлении страхового случая» [1].

На первом этапе внедрения накопительной системы до 2012 года в Киргизии решено придерживаться консервативной модели инвестирования пенсионных активов в ценные государственные бумаги, казначейские векселя и ноты, которые приносят стабильный, устойчивый доход по процентной ставке, гарантированной государством.

В этот период невозможно ожидать появления значительных доходов пенсионеров, но и риски серьезного падения пенсионных доходов будут отсутствовать. В это время еще не будет подлин-

ного управления своими пенсионными активами со стороны вкладчиков, так будет точнее назвать «пенсионеров», поскольку не будет альтернативного выбора институтов инвестирования в виде негосударственных пенсионных фондов, которые допускаются к управлению, начиная с 1 января 2012 года. Пока речь не идет о полном переходе на накопительную систему, она вводится лишь как компонент в уже существующую.

ТАДЖИКИСТАН. Пенсионная система в Таджикистане до сих пор строилась исключительно на принципе солидарности поколений. В ее основе — содержание пенсионеров за счет взносов работающих. Сейчас пособие каждого пенсионера складывается за счет выплат двух человек. Это сильная социальная нагрузка. Возрастной ценз для выхода на пенсию по возрасту для мужчин равен 63 годам. Женщины выходят на пенсию в 58 лет.

Ситуация сложилась таким образом, что государство, на территории которого находятся богатые природные ресурсы, не в состоянии гарантировать достойную старость своим пенсионерам на сегодняшний день.

Несмотря на то, что предпринимаются шаги по увеличению размеров пенсионных выплат, эти меры малоэффективны. За последние 13 лет средний размер пенсии в Таджикистане возрос в 85 раз. В соответствии с предпринимаемыми мерами ежегодно в стране повышаются заработная плата и пенсия в среднем на 27–30 %, однако этого не ощущается из-за систематического подорожания основных видов продуктов питания и в связи со скачками курсов валют и цен на нефтепродукты.

По официальным данным, численность пенсионеров на сентябрь текущего года составила более 550,3 тысяч человек. При этом в эту цифру не входит численность работающих пенсионеров [2].

С 1 сентября 2011 года в стране увеличены размеры трудовых и социальных пенсий на 25 % от установленного размера минимальной пенсии.

Минимальный размер пенсии в Таджикистане составляет примерно 14 евро в месяц. Однако на продовольственном рынке произошли кардинальные изменения в ценовой политике, в результате чего пострадали малоимущие, в том числе и пенсионеры. Поэтому в настоящее время проблема материального обеспечения достойной старости актуальна для страны.

Правительством республики предпринимаются определенные меры по социальной защищенности пенсионеров, однако минимальная пенсия, при существующих в стране ценах, практически не обеспечивает даже самого необходимого для жизни набора продовольственных товаров. При этом соотношение между минимальной и максимальной социальной пенсией в Таджикистане равняется 1:9.

Ограниченность государственных средств не позволяет поддерживать пенсионную систему республики. Критерии, по которым определяются размеры пенсий, слишком расплывчаты. Размер пенсионных пособий в республике слишком низкий из-за низкого уровня заработной платы.

В связи с этим в Таджикистане был разработан Закон «О страховых и государственных пенсиях», который должен был вступить в силу 1 января 2011 года. Он предусматривал, что размер пенсий в стране будет устанавливаться не только в зависимости от стажа работы и заработка человека за последние пять лет, но и от объема страховых взносов, которые будут платить как работодатели, так и сами граждане.

Кроме того, закон предусматривал и пенсионное обеспечение таджикских трудовых мигрантов, которых сейчас, по различным оценкам, более 1,5 млн человек. Согласно данному документу, последние могли добровольно вступать в систему пенсионного страхования.

Внедрение нового механизма пенсионной системы Парламент Таджикистана отложил до 2013 года, чтобы привести в соответствие нормативные акты, попадающие под действие этого закона, разработать и утвердить ряд других законов, а также определить и подготовить те исполнительные органы, которые непосредственно будут заниматься назначением, финансированием и выплатой пенсий. Основная же причина переноса сроков реализации данного закона заключается в том, что согласно Закону «О страховых и государственных пенсиях», не Минфин, а государство должно взять на себя ответственность за выделение средств на оплату государственных социальных пенсий, но в госбюджете страны пока не было предусмотрено его финансирование.

УЗБЕКИСТАН. До пенсионной реформы в Узбекистане существовала система на основе Закона «О государственном пенсионном обеспечении граждан», принятого в 1993 году, согласно которой существовали три вида пенсий: по возрасту, по инвалидности, по случаю потери кормильца. Эта система была основана на солидарном принципе.

Согласно прогнозам демографов, начиная с 2012 года в Узбекистане темпы роста численности населения пенсионного возраста будут пре-

вышать темпы роста трудоспособного населения. Уже к 2025 году численность пенсионеров возрастет более чем в два раза по сравнению с 2000 годом. Это, несомненно, ухудшит финансовое состояние пенсионной системы, так как темпы роста расходной части Пенсионного фонда превысят темпы роста доходной части. Поэтому с 1 января 2005 года Узбекистан приступил к проведению пенсионной реформы путем поэтапного перехода от распределительных к страховым и накопительным принципам пенсионного обеспечения.

Начатая реформа проходит в два этапа. На первом этапе (2005–2006 годы) в действующую пенсионную систему накопительные элементы введены в качестве дополнительного пенсионного обеспечения. На втором этапе, начиная с 2007 года, постепенно вводится страховая пенсия, основанная на учете размеров взносов. При этом гарантии получения минимальной государственной пенсии гражданам сохранены, а ее страховая часть зависит от суммы взносов на лицевом счете в Пенсионном фонде.

По основным показателям, характеризующим любую пенсионную систему, а именно по коэффициенту зависимости (отношению числа пенсионеров к числу работающих) и коэффициенту замещения (отношению среднего размера пенсии к средней заработной плате), ситуация в Узбекистане в настоящее время выглядит значительно лучше, чем во многих странах с переходной экономикой. Так, в течение последних нескольких лет в Узбекистане на 1 пенсионера приходятся более 3 работающих, а средний размер пенсии соответствует 52 % средней заработной платы.

В настоящее время в Узбекистане пенсионерами по старости, по данным Минмакроэкономстата республики, являются 11 % населения (около 2,7 млн человек), что по сравнению с европейскими странами, где этот показатель превышает 25 %, считается невысоким значением. Минимальная пенсия по старости в Узбекистане при наличии необходимого трудового стажа составляет порядка 12 долларов [3].

Однако, несмотря на внешне относительно стабильную ситуацию, в пенсионной системе Узбекистана существует ряд проблем. Средних них — наличие многочисленных пенсионных льгот. В республике около 700 тыс. пенсионеров-льготников, или около 26 % от общего числа пенсионеров. В Узбекистане существует чрезмерное количество пенсий, назначаемых раньше общеустановленного возраста. Во-вторых, в настоящее время в Узбекистане не обеспечена достаточная зависимость размеров пенсий от величины уплаченных обязательных взносов в Пенсионный фонд.

Кроме того, узбекское законодательство разрешает отдельным категориям и группам населения не участвовать в доходной части Пенсионного фонда (например, военнослужащим всех категорий). Также велика и степень уклонения от уплаты обязательных пенсионных взносов.

В результате только 42 % трудоспособного населения республики вносят обязательные платежи в Пенсионный фонд. Остальные 58 % — это освобожденные от данных взносов законодательством и уклоняющиеся от их уплаты.

Законодательство Республики Узбекистан закрепляет обязательства государства перед каждым участником накопительной пенсионной системы, за сохранность и выплату средств, накопленных на индивидуальных накопительных счетах. После выхода участника на пенсию эти обязательства будут выполняться в полном объеме. Поскольку пенсионная система Узбекистана носит смешанный характер, шанса остаться совсем без пенсии у граждан страны нет.

КАЗАХСТАН. Старт современной казахстанской пенсионной системе был дан в 1997 году, когда Правительством Республики Казахстан была одобрена Концепция реформирования системы пенсионного обеспечения. Закон «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» от 21 июня 1997 года предусматривает создание в Казахстане накопительной пенсионной системы, представленной накопительными пенсионными фондами, организациями, осуществляющими инвестиционное управление пенсионными активами и банками-кастодианами.

В основе пенсионной реформы — чилийская модель, согласно которой отсутствует распределительный механизм, а накопление средств происходит на индивидуальных счетах работников, затем взносы капитализируются. Каждый вступающий в накопительную пенсионную схему получает персональный счет, на котором аккумулируются его пенсионные взносы. Эти средства накапливаются и инвестируются частными пенсионными фондами, а по достижении пенсионного возраста они возвращаются вкладчику.

Однако казахстанская накопительная пенсионная система не является точной копией чилийской системы, она восприняла и адаптировала под свои особенности опыт и других стран, поэтому является уникальной.

Реформа в Казахстане была задумана и реализована с тем, чтобы снять бюджетную нагрузку и создать более справедливую систему пенсионного обеспечения. Ее основные цели — сохранение и преумножение пенсионных накоплений вкладчиков.

Для сохранения пенсионных накоплений государство создало серьезный механизм трехступенчатой защиты посредством:

1) установления строгого надзора за накопительной пенсионной системой с помощью государственных институтов;

2) законодательного разграничения функций и установления системы взаимоконтроля между тремя основными группами участников новой пенсионной системы — накопительными пенсионными фондами, организациями, осуществляющими управление пенсионными активами и банками-кастодианами;

3) законодательного установления пруденциальных нормативов и определения перечня финансовых инструментов для инвестирования пенсионных активов.

В результате реализации пенсионной реформы постепенно уменьшился удельный вес расходов на пенсии, выросли доходы, которые обеспечили накопления финансовых ресурсов в бюджете социального страхования. Согласно реформе увеличился возраст выхода на пенсию: мужчинам — по достижению 63 лет, женщинам — 58 лет, но это происходило плавно с 1998 по 2001 год.

С 1 января 1998 года были ликвидированы все привилегированные пенсии, и требования для выхода на пенсию стали одинаковыми. При солидарной системе пенсионного обеспечения все субъекты экономики платили в государственный пенсионный фонд 25,5 % от фонда оплаты труда (ФОТ). Произошло разделение этих 25,5 % на два потока: первый в размере 15 % от ФОТ стал поступать в качестве пенсионного взноса в государственный пенсионный фонд, который сейчас преобразован в государственный центр по выплате пенсий (ГЦВП) и возможности которого были существенно расширены. Из этих 15 % ГЦВП выплачивает состоявшимся до 1 января 1998 года пенсионерам текущие пенсии и начал выплачивать пенсии будущим пенсионерам, но в размере, пропорциональном количеству лет трудового стажа, которые наработал выходящий на пенсию гражданин до 1 января 1998 года. Второй поток в размере 10 % от ФОТ в соответствии с пенсионным договором, который вкладчик заключил по собственному выбору, стал поступать в качестве обязательного пенсионного взноса на индивидуальный счет в пенсионный фонд. При этом вкладчик имеет право не более 2 раз в год поменять пенсионный фонд без объяснения причины. Накопительные пенсионные фонды [4, 5] создаются в форме акционерных обществ.

Реальное функционирование накопительных пенсионных фондов (НПФ) в качестве институциональных инвесторов было начато в феврале 1998 года, когда Национальной комиссией были выданы лицензии на осуществление деятельности по управлению пенсионными активами первым двум компаниям.

РОССИЯ. В России многие годы выплаты пенсий обеспечивались за счет отчислений с заработных плат работающего населения. Однако в стране сложилась неутешительная демографическая ситуация, при которой нужно либо уменьшать размеры пенсии, которые и так невелики по сравнению с развитыми европейскими странами, или увеличивать размер налогообложения, что приведет к массовому пополнению теневого сектора экономики. и то, и другое означает крах экономики.

В 2002 году в России началась новая фаза развития пенсионной реформы, цель которой — повышение уровня жизни пенсионеров и гарантия финансовой устойчивости государственной пенсионной системы. Было разработано и практически в полном объеме введено в действие в 2002–2003 годах новое пенсионное законодательство. В том числе были созданы институты обязательного пенсионного страхования, формирования и инвестирования пенсионных накоплений в рамках накопительной части трудовой пенсии, разгосударствлены функции страховщика по обязательному пенсионному страхованию.

Основными целями пенсионной реформы стало преодоление уравнительности всех видов пенсий, повышение реального размера пенсий, переход на страховые принципы. Для повышения уровня жизни будущих получателей пенсии введен обязательный накопительный компонент, предусматривающий инвестирование пенсионных накоплений. Размер пенсии в новой пенсионной модели стал определяться не стажем работника, как было до 2002 года, а его реальным заработком и размером отчислений работодателя в пенсионный фонд. Это дало возможность гражданам самим влиять на размер своей будущей пенсии.

Введена субсидиарная ответственность федерального бюджета по обязательствам Пенсионного фонда России перед застрахованными лицами. Фонды признаны страховщиками по обязательному пенсионному страхованию наряду с Пенсионным фондом Российской Федерации.

В 2004 году негосударственные пенсионные фонды получили право заключать договоры по обязательному пенсионному страхованию. Одновременно были повышены требования к величине стоимости имущества для обеспечения уставной деятельности любого фонда.

В 2007 году началась реализация программы по предоставлению материнского (семейного) капитала. Владельцы сертификатов на материнский капитал получили возможность переводить весь или часть капитала на формирование пенсионных накоплений трудовой пенсии.

С 1 октября 2008 года запущена программа по государственному софинансированию накопительной части трудовой пенсии [6]. Участнику программы, осуществивший взнос на свой пенсионный счет в размере не менее 2 тыс. руб., государство стало за счет Фонда национального благосостояния перечислять на этот же счет такую же сумму, но не больше 12 тыс. руб. Для лиц пенсионного возраста, не заявивших о получении пенсии, размер софинансирования со стороны государства составляет 4-кратный размер, но не более 48 тыс. руб.

С 1 января 2010 года единый социальный налог (ЕСН) заменен страховыми взносами. Проведена переоценка расчетного пенсионного капитала с учетом советского трудового стажа, что повысило пенсию действующим пенсионерам в среднем на 46 %.

Таким образом, с учетом экономической и демографической ситуации в Российской Федерации осуществлен переход к распределительно-накопительной системе пенсионного обеспечения. В основу новой пенсионной системы положен принцип обязательного пенсионного страхования. Все граждане, принятые на работу, становятся застрахованными лицами. На финансирование пенсионных страховых взносов работодатель обязан уплачивать до 20 % от фонда заработной платы предприятия. Эти взносы распределяются между тремя составляющими трудовой пенсии — базовой, страховой и накопительной.

Базовая часть предназначена для выплаты пенсий нынешним пенсионерам. Она имеет фиксированный законодательно определяемый размер, одинаковый для всех пенсионеров и не зависит от заработка, который получал пенсионер в прошлом. Эта часть трудовой пенсии подлежит индексации в зависимости от инфляции в стране.

Страховая часть пенсии непосредственно зависит от размера заработной платы застрахованного лица, т. е. чем выше заработная плата, тем выше страховые платежи, следовательно, выше размер будущей пенсии. Взносы на ее финансирование поступают и суммируются на индивидуальных лицевых счетах застрахованных граждан и представляют собой пенсионные обязательства государства перед застрахованными лицами, при этом поступившие средства идут на выплату пенсий нынешним пенсионерам. Таким образом, на личных страховых счетах происходит накопление не самих средств, а обязательств государства перед гражданином. Накопленный объем полученных прав регулярно индексируется в том же темпе и в те же периоды, что и базовая часть трудовой пенсии. Информация о размере страховой части индивидуального лицевого счета доводится до сведения застрахованных граждан ежегодно.

Накопительная часть выделяется только для граждан, родившихся в 1967 году и позже. Взносы на финансирование данной части трудовой пенсии не расходуются на выплату текущих пенсий, а предназначены для инвестирования и получения дополнительного дохода в пользу будущего пенсионера. Средства, поступающие от работодателя, и доход, полученный от их инвестирования, учитываются Пенсионным фондом в специальной части индивидуального лицевого счета отдельно от пенсионных взносов, перечисленных на страховую часть трудовой пенсии.

Однако пенсионная реформа относится не ко всем категориям российских граждан. Все население делится на две группы, задачи государства в отношении которых различны. Первая группа — нынешние пенсионеры. Они уже никак не могут повлиять на размер своей пенсии. Поэтому повышение уровня их жизни, является важнейшей задачей государства. Вторая группа — работающие граждане.

Практическая реализация пенсионной реформы столкнулась с трудностями, главная из которых состоит в том, что реальные страховые механизмы финансирования пенсий так и не заработали. Это фактически означает, что дополнительные расходы пенсионной системы покрываются за счет других налоговых поступлений — сегодняшние работники платят пенсии сегодняшним пенсионерам.

Кроме того, одной из проблем является неверие российских граждан в возможность соблюдения государством каких-либо финансовых обязательств в долгосрочной перспективе. По этим причинам происходит слишком медленное формирование инвестиционного потенциала накопительной системы. Лишь небольшая часть граждан (примерно около 10 %), имеющих право на выбор модели инвестирования своих пенсионных накоплений, выбрали частные финансовые институты, имеющие право инвестировать в реальный сектор экономики,— негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и частные управляющие компании (УК) [7].

БЕЛАРУСЬ. Социальная защита граждан объявлена приоритетом внутренней политики белорусского государства, которое позициони-

рует себя в современном мире как социальное и правовое. Поэтому пенсионному обеспечению, своевременной и полной выплате пенсий в Республике Беларусь уделяется неуклонное внимание.

Гарантированное Конституцией Республики Беларусь право на пенсионное обеспечение реализуется через Закон Республики Беларусь «О пенсионном обеспечении» [8], другие законодательные акты.

Законом закреплены условия предоставления трудовых пенсий по возрасту, по инвалидности, по случаю потери кормильца, за выслугу лет, за особые заслуги перед белорусским государством.

Право на трудовую пенсию по возрасту на общих основаниях предоставляется мужчинам по достижении 60 лет при стаже работы не менее 25 лет, женщинам — по достижении 55 лет при стаже работы не менее 20 лет. Обязательным условием для реализации права на пенсию является наличие не менее 5 лет работы с уплатой обязательных страховых взносов.

В Республике Беларусь при исчислении размера пенсии учитывается стаж работы до назначения пенсии и заработок, с которого уплачивались обязательные страховые взносы. До 2000 года пенсия исчислялась из заработка за любые 5 лет подряд из последних 15 лет работы. С 2000 года указанные периоды увеличиваются на 1 год (в 2000 году пенсия исчислялась из заработка за любые 6 лет подряд из последних 16 лет работы, в 2001 году — за 7 лет из последних 17 лет и т. д.). В 2011 году — за любые 17 лет из последних 27 лет работы.

Минимальный размер трудовой пенсии по возрасту установлен в размере 25 % наибольшей величины бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения, утвержденного Правительством Республики Беларусь за два последних квартала (статья 23 Закона).

Отметим, что одним из приоритетных направлений государственной социальной политики в области пенсионного обеспечения является последовательное повышение уровня пенсий. Поэтому Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь регулярно производится перерасчет пенсий. Основаниями для перерасчета законодательство определяет два фактора:

— рост средней заработной платы;

— изменение бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения.

В соответствии со статьей 70 Закона, перерасчет трудовых пенсий осуществляется, если рост зарплаты в квартале составил более 15 %. В случае, если за календарный год оснований для перерасчета пенсий не возникнет, с 1 ноября трудовые пенсии перерасчитываются в обязательном порядке на основании средней заработной платы работников за III квартал.

В 2011 году произведены перерасчеты:

— с 1 июня — трудовых пенсий исходя из средней заработной платы работников за I квартал 2011 г.— 1463,7 тыс. рублей (Указ Президента Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 215);

— с 1 августа — трудовых пенсий исходя из средней заработной платы работников за II квартал 2011 г.— 1664,5 тыс. руб. (Указ Президента Республики Беларусь от 26 июля 2011 г. № 327);

— с 1 ноября — трудовых пенсий исходя из средней заработной платы работников за III квартал 2011 г.— 2036,5 тыс. руб. (Указ Президента Республики Беларусь от 26 июля 2011 г. № 327) [9].

В итоге средняя пенсия всех видов в Республике Беларусь в ноябре 2011 года составила 940 976 рублей. Средняя зарплата в октябре составила 2 318 000 рублей [10]. Коэффициент замещения за ноябрь еще не подсчитан, но в октябре средняя пенсия составляла не менее 40,5 % средней зарплаты.

С 1 января 2009 года вступил в силу Закон Республики Беларусь «О профессиональном пенсионном страховании», который направлен на формирование отдельного источника финансирования досрочных пенсионных выплат работникам, занятым в неблагоприятных условиях, и постепенное освобождение общей пенсионной системы от таких расходов [11].

Пенсионная модель, которая используется в нашей стране, относится к распределительному типу — в ее основе лежит принцип солидарности поколений. При этой модели страховые взносы собирают с ныне работающих граждан, а полученные средства распределяют среди старшего поколения, уже достигшего пенсионного возраста.

Подобная модель, безусловно, имеет свои преимущества. Среди них — отсутствие необходимости в периоде накопления пенсии, то есть в случае необходимости пенсия может начать выплачиваться незамедлительно. Кроме того, размеры пенсий не зависят от результатов функционирования финансовых рынков. Накопительной части пенсии просто нет, а значит, она не подвержена обесцениванию в результате инфляционных процессов или неудачного управления пенсионным капиталом. Существенным плюсом специалисты считают также высокую собираемость платежей, как с граждан, так и с субъектов хозяйствования. Эта модель гарантирует определенную степень социальной защиты всем пожилым соотечественникам.

Среди ее преимуществ также часто называют и то, что солидарный принцип обеспечивает более высокую норму замещения (отношение пенсии к заработной плате) для лиц с невысокой зарплатой. Но этот же факт одновременно является и недостатком модели — ведь пенсионное обеспечение в Республике Беларусь в значительной степени уравнивает всех бывших работников, и высоко-, и низкооплачиваемых.

Соотношения размеров пенсий и заработной платы для отдельных категорий пенсионеров бывают очень разными. Средний показатель здесь в последние годы колеблется в пределах 40–44 %. Это самый высокий показатель среди всех стран СНГ, но он существенно ниже, чем в развитых странах Европы. Однако при этом для низкооплачиваемых в прошлом пенсионеров он составляет 280 %, а для высокооплачиваемых — около 20 %. Ясно, что такая ситуация не создает стимулов для участия в пенсионной системе высокооплачиваемых работников [12]. Кроме того, система не создает стимулов для более позднего выхода на пенсию.

Существенным недостатком распределительной системы является также ее зависимость от демографических факторов. В частности, от соотношения численности работающих и пенсионеров. На протяжении последних двух десятилетий доля пенсионеров в Республике Беларуси растет. Если в 1990 году на 100 работающих приходилось 46 пенсионеров, то сегодня — уже более 60. А это значит, что растет нагрузка обеспечения пенсионных выплат на экономику.

Источником финансирования трудовых пенсий являются текущие взносы работодателей (28 % фонда заработной платы) и работников (1 % заработка) в Фонд социальной защиты населения (ФСЗН). Финансирование социальных пенсий осуществляется за счет средств республиканского бюджета. Всего же субъекты хозяйствования перечисляют в ФСЗН 35 % фонда заработной платы. Это существенно больше, чем во многих европейских странах. Высокий процент отчислений не способствует развитию бизнеса, а также побуждает работодателей к сокрытию реальных заработных плат.

На протяжении последних 15 лет в Беларуси время от времени возникают разговоры о необходимости реформирования пенсионной системы. Специалисты предлагают введение к солидарным принципам также и накопительную часть пенсионного обеспечения. Подходы и основные направления реформирования пенсионной системы определены Концепцией реформы системы пенсионного обеспечения в Республике Беларусь, одобренной правительством еще в 1997 году. Но развития эти начинания в комплексе так и не получили. На сегодняшний день пенсионная реформа в Республике Беларусь практически заморожена.

Министр труда и социальной защиты Беларуси Марианна Щеткина в конце лета заявила, что в ближайшие пять лет повышения пенсионного возраста в республике не будет. Еще раньше, в начале года, экс-заместитель министра экономики, а ныне заместитель главы Администрации Президента Андрей Тур заявлял, что в Беларуси вскоре начнется постепенное перераспределение пенсионных платежей в ФСЗН — от нанимателей к работникам [13].

Заместитель министра труда и социальной защиты Валентина Королева подчеркнула, что пенсионная система Беларуси — стабильный и устойчивый государственной социальный институт. Уровень пенсий в нашей стране соответствует международным нормам относительно доходов работников (не ниже 40 % по рекомендации МОТ). Важно, что пенсионная система финансово самодостаточна, не требует бюджетных дотаций. В настоящее время совместно с министерствами экономики и финансов прорабатываются предложения по совершенствованию пенсионной системы, в том числе через развитие добровольного пенсионного страхования. Введения накопительного элемента в общей пенсионной системе не планируется, подчеркнула Валентина Королева [14].

ВЫВОДЫ. Как видим, в соответствии с мировыми тенденциями наряду с основной моделью практически во всех национальных системах стран ЕврАзЭС используются финансовые схемы, которые ограничены во времени или не получили широкого распространения.

Законодательство стран Сообщества в области социального страхования и социального обеспечения в основном отвечает требованиям соответствующих конвенций и рекомендаций Международной Организации Труда, а также положениям модельного закона «О государственном социальном страховании», принятого Межпарламентской Ассамблеей государств-участников СНГ 6 декабря 1997 года [15].

Управление социальным страхованием в странах осуществляется социальными фондами, которые в Киргизии, России, Таджикистане подчиняются правительству, в Беларуси — Министерству труда социальной защиты, в Казахстане — Министерству труда и социальной защиты населения.

При общих подходах к государственному страхованию принципы его организации в отдельных странах не совсем тождественны. В финансиро-

вании социального страхования и социального обеспечения в странах ЕврАзЭС существуют определенные различия. Максимальные взносы с работников установлены в Казахстане — 10 %. В Киргизии тариф страховых взносов определен в размере 8 % от фонда оплаты труда. Тарифы страховых взносов в социальные фонды с работодателя в Беларуси составляют 35 %, в Киргизии — 21,5 %, в России — 30, в Таджикистане — 25 %, с работника — в Беларуси 1 %, в Казахстане — 10 %, в Киргизии — 7,5 %, Таджикистане — 1 %.

За последнее десятилетие было многое сделано в области разработки национальных планов действий в связи с проблемой старения. Важно, чтобы на фоне экономическо-финансовых потрясений странам ЕврАзЭС удалось не допустить нарушений прав пожилых людей на социальную защиту, включая права на пенсию, долгосрочный уход и доступ к медицинскому обслуживанию.

Литертура

1. Накопительная пенсионная система в Кыргызской Республике // Социальный фонд Кыргызской Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sf.kg/index.php/kg/2010-11-22-07-48-50/39-2011-01-10-03-06-00. - Дата доступа : 24.10.2011.

2. Таджикистан: старшее поколение нуждается в поддержке // Таджикский информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.toptj.com/News/2011/10/01/starshee_pokolenie_nuzhdaetsya_v_podderzhke. - Дата доступа : 24.10.2011.

3. Долгополова, А. Узбекистан в 2005 году приступил к реформе пенсионной системы / А. Долгополова // Лаборатория пенсионной реформы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pensionreform.ru/37167. - Дата доступа : 24.10.2011.

4. Сравнение доходности НПФ // Личные финансы в Казахстане [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vklad.kz/npf.html. - Дата доступа : 24.10.2011.

5. Накопительные пенсионные фонды // Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.afn.kz/ru/information-for-entities-of-financial-market/accumulative-pension-system/2010-01-05-09-50-32/2010-01-05-09-51-55. – Дата доступа : 25.09.2011.

6. Председатель Пенсионного фонда Антон Дроздов: «Пенсионный возраст увеличивать не будем, а денег добавим» // Комсомольская правда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.kp.ru/daily/24178/388179. - Дата доступа : 24.11.2011.

7. Блекус, В. В. Рынок негосударственных пенсионных фондов / В. В. Блекус // Молодой ученый. – 2011. – № 3. Т. 1. – С. 138–143.

8. Закон Республики Беларусь 17 апреля 1992 г. № 1596-XII «О пенсионном обеспечении» // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=v19201596&p2={NRPA}. – Дата доступа : 09.09.2011.

9. Информация о пенсионном обеспечении // Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://mintrud.gov.by/ru/pensia/infa1. – Дата доступа : 01.12.2011.

10. Прус, Е. Средняя зарплата в Беларуси за октябрь возросла на 2,6 % до Br2 млн 318 тыс. // БЕЛТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belta.by/ru/all_news/society/Srednjaja-zarplata-v-Belarusi-za-oktjabr-vozrosla-na-26-do-Br2-mln-318-tys_i_582291.html. – Дата доступа : 24.11.2011.

11. Закон Республики Беларусь 5 января 2008 г. № 322-З «О профессиональном пенсионном страховании» // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=h10800322&p2={NRPA}. – Дата доступа : 09.09.2011.

12. Капыльский, М. П. Пенсионное обеспечение: международный опыт и пути совершенствования законодательства Республики Беларусь / М. П. Капыльский // Национальный центр законодательства и правовых исследований Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://center.gov.by/article35.html. – Дата доступа : 24.11.2011.

13. Минтруда пообещало повысить пенсионный возраст в Беларуси, но не сейчас // Ale.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ale.by/news/mintruda-poobeschalo-povisit-pensionnii-vozrast-v-belarusi-no-ne-seichas. - Дата доступа : 24.11.2011.

14. В Беларуси базовые основы национальной пенсионной системы должны быть сохранены // БЕЛТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belta.by/ru/person/opinions/Valentina-Koroleva_i_512570.html. - Дата доступа : 02.12.2011.

15. О модельном законе «О государственном социальном страховании» : Постановление Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ № 10-4 // Банк законов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bankzakonov.com/republic_pravo_by_2010/blocki1/rtf-t9h6m8/index.htm. - Дата доступа : 24.11.2011.

Материал поступил в редакцию 28.02.2012

Бюрократия под флагом демократии

Акулов Валентин Леонидович,
доктор философских наук, профессор (г. Минск, Беларусь)

В статье анализируется теория демократических процессов и проблематика реализации механизмов народовластия.

In article the theory of democratic processes and a problematics of realisation of mechanisms of democracy is analyzed.

Великий голландский мыслитель Бенедикт Спиноза еще в XVII веке сформулировал кредо философа: не плакать, не смеяться, а понимать. Берясь за перо, философ должен быть совершенно бесстрастен. Его задача — раскрыть проблему, согласно с ее реальным теоретическим содержанием, не искажая ни своими субъективными предпочтениями, ни авторитетом «мирового опыта». Конечно, философ тоже человек и ничто человеческое ему не чуждо. Имеет он и свои политические взгляды, свои моральные принципы, свои эстетические симпатии и антипатии. Довлеет над ним и авторитет истории. Однако, садясь за письменный стол, он должен оставить все это за бортом. Не внутреннюю логику того или иного явления выводить из наличных фактов, выдавая случайное за необходимое и необходимое за случайное, а, наоборот, эти факты поверять внутренней логикой исследуемого явления.

Здесь я не намерен говорить о демократии и тех искажениях, которым она подверглась в общественной науке и подвергается в реальной политической практике. Говорить, следуя кредо философа: не плакать, не смеяться, а понимать. Я буду рассматривать проблему со стороны внутренней логики государства как политической формы организации общества и мировой опыт государственного строительства оценивать именно с этих позиций. У меня нет никаких теоретических оснований боготворить этот опыт, ибо мне хорошо известно, как часто объективная логика исторического процесса искажалась, принимая зачастую самые уродливые формы, в интересах тех или иных социальных групп. Я уже не раз обращался к этой теме, но, увы, без особых результатов. Удивляться тут нечему — нет ничего прочнее предрассудков. Раз усвоенные, они приобретают характер убеждений. Но, как бы ни были они освящены традицией, какие бы метаморфозы ни претерпевали, в какие бы роскошные одеяния ни рядились, предрассудки остаются предрассудками.

Нет сегодня в лексиконе политиков более ходкого слова, чем слово «демократия». И нет политиков, которые не числили бы себя демократами. Раньше взывали к Богу, клялись честью. Ныне все клянутся именем демократии. Демократией клянутся российские реформаторы, посылая ежегодно на голодную смерть миллион своих сограждан. Демократией клянутся американские президенты, совершая бандитские налеты то на один, то на другой государственный дом. Все — во имя демократии, все — для блага демократии. Демократия триумфально шествует по планете, круша на своем пути все: государства, народы, людские судьбы. Однако демократия ли в том повинна? Вот это и надлежит нам выяснить. Естественно, что здесь я вынужден буду ограничиться лишь некоторыми узловыми моментами темы.

В нашей общественной науке демократия трактуется как власть народа, т. е. как прямое народовластие. Это не верно хотя бы уже потому, что прямого народовластия в природе никогда не существовало. Власть представительна и иной быть не может. Не было прямого народовластия и в античных Афинах с их несколькими сотнями тысяч населения и с еще меньшим количеством граждан. В этом городе-полисе, где и родился термин «демократия», существовала достаточно разветвленная система выборных органов, которые и осуществляли властные функции. Да и в переводе с древнегреческого «демократию» следовало бы перевести не как «власть народа», а как «волю народа».

Разве в ходе избирательной кампании и проведения референдума, которые трактуют как акты «прямого народовластия», народ возлагает

властные функции на себя? Разве отправляет на это время в отставку президентов, парламенты, правительства и весь сонм чиновников? Нет, все остаются на своих местах и продолжают выполнять возложенные на них обязанности. Почему же всего этого не замечают, продолжая судачить о каком-то мифическом «прямом народовластии»? Смысл референдума и процесса выборов отнюдь не в прямом народовластии. Смысл в другом: в ходе их проведения народ выражает свою суверенную волю. И в выражении этой воли **он должен быть абсолютно свободен, не может быть ограничен никакими предписаниями властей, никакими принятыми властью законами. Ибо воля народа — это и есть высший закон (suprema lex).** Так это и было, между прочим, в античных Афинах, где гражданин имел право поднять в Народном Собрании любой вопрос и требовать его рассмотрения по существу.

В этом заключен большой политический смысл. Ибо власть может принять такой избирательный закон и такой закон о референдуме, которые сведут на нет «волю народа», а саму власть сделают несменяемой. Нужны факты? Что ж, извольте. Слыхивали ли вы о измысленном убогой чиновничьей фантазией так называемом «совещательном референдуме»? Вы-де, народ, можете выразить свою волю, а мы, чиновники, посмотрим, стоит ли с этой волей считаться. А о запрете выносить на референдум те или иные общественно значимые вопросы — в конституциях читали ли? Наконец (Fina coronat opus — конец венчает дело), запрет на проведение референдума вообще, принятый в свое время Государственной Думой. И таких примеров произвола власти каждый может набрать при желании сколько угодно. Повторяю: **ничем не ограниченное волеизъявление народа — в этом и только в этом и состоит суть «прямого народовластия». В этом и ни в чем другом.**

Но если не может быть прямого народовластия, то в чем в таком случае заключается демократия? На этот вопрос есть один-единственный ответ: к**ак принцип власти демократия состоит в том, что избираемые народом органы государственной власти должны осуществлять свои функции не по собственному соизволению, а в соответствии с волей народа. Не навязывать народу свою волю, а выполнять его волю как «единственного источника власти».** Вот эту суть демократии и пытаются скрыть за симулякром «представительной демократии», отличив ее от «прямого народовластия» и уровняв тем самым в правосубъектности народ и власть.

Продекларировав, что народ является «единственным источником власти», современные солоны порешили, что дело сделано и можно получать патент на звание демократа. Вопрос о том, почему именно народ является источником власти, не приходит им в голову, а еще точнее — благоразумно обходится самой дальней тропкой. Спрашивается, почему? Конечно, есть здесь и изрядная доля элементарного невежества. Но дело не только в невежестве. Очень уж не хочется признать, **что народ — не только «единственный источник власти», но и единственный субъект права на своей территории. Он потому и «единственный источник власти», что является единственным субъектом права.** Первое производно от второго. Формировать органы государственной власти может лишь тот, кто обладает правами. Если бы правами, помимо народа, обладал еще кто-то, он не мог бы выступать в качестве ее «единственного источника власти».

Почему именно народ является единственным субъектом права? На этот вопрос тоже есть один-единственный ответ: правосубъектность наступает лишь тогда, когда есть стороны, заключающие **между собой** договор. В основе государства как политической формы организации общества и лежит такой договор, заключаемый гражданами между собой и определяющий их взаимные права и обязанности. Именно между собой, а не между гражданами и еще кем-то со стороны. В**ласть не является стороной этого договора, а потому не является и субъектом права, не обладает правосубъектностью.**

И это не просто существенно, в этом сама суть. Исключив из своих конституций положение о том, что народ является единственным субъектом права, власть шулерски наделила тем самым правами себя. Иезуитская логика здесь такова: избирая органы государственной власти, граждане передают им вместе с мандатом и свои права. А раз так, то отныне власть может делать все, что ей заблагорассудится: принимать любые законы, налагать любые запреты и т. д. и т. п. Она ничем не ограничена. и уж затем, от щедрот широкой своей либерально-демократической души и жирного своего чрева, она наделяет правами и граждан. Разумеется, такими, которыми сочтет нужными. Все здесь, таким образом, поставлено с ног на голову: не власть находится в зависимости от народа, а народ от власти.

В качестве иллюстрации. Недавно в белорусской печати была опубликована пространная статья высокопоставленного чиновника «Общество. Власть. Время». Статья, как следует уже из

ее названия, посвящена проблеме взаимоотношения общества и власти. Как же представляет себе автор эти взаимоотношения? «Граждане,— пишет он,— с давних времен вступают в конфликт с властью, стараясь отвоевать для себя больше прав и свобод в организации своей жизни и решении государственных вопросов». Власть, со своей стороны, вынуждена всячески противодействовать этим неразумным притязаниям. Почему же неразумным? Ответ автора предельно откровенен в своей суздальской прямоте. «Государственная политика,— говорит он,— это удел отдельных личностей — лидеров, обладающих, кроме знаний и опыта, еще и особыми талантами: харизмой, силой характера, умением видеть главное, способностью принять оптимальное решение». Таким образом, политика, если верить автору, это перманентная борьба между гражданами и властью, между «кухаркиными детьми», не осознающими своих подлинных интересов, и харизматической властью, обладающей талантом, интуицией, силой характера и прочими добродетелями. Иначе говоря, отношение общества и власти — некое подобие отношения стада и пастуха. Такая вот демократия. Эти перлы чиновничьего глубокомыслия не заслуживали бы внимания, если бы не одно «но». Трубно распинаясь на всех перекрестках о своей приверженности демократии, наша властная верхушка в душе исповедует самый махровый элитаризм. Его же она насаждает и в реальной политике. Так что будем благодарны автору статьи за этот публичный сеанс духового стриптиза.

Поскольку с нашей харизматической «элитой» необходимо разговаривать на пальцах, будем разговаривать на пальцах. Итак, представьте себе, что вам нужно лететь в Париж или Лондон. Сядете ли вы сами за штурвал самолета? Видимо, предоставите все же эту честь пилоту. Но что бы вы сказали, если бы пилот, ссылаясь на свою харизму и таланты, взял курс не на Париж или Лондон, а на Пекин или Токио? Наверняка нечто подобное: «Ты, харизматик, садись за штурвал лайнера — тебя тому и учили, а уж куда мне лететь («как организовать свою жизнь»), решу я сам, это не твоего ума дело». Хотелось бы надеяться, что хотя бы этот простой пример будет посилен «знаниям и опыту, талантам и интуиции» наших харизматических нарциссов.

Права народа не отчуждаемы. В ходе выборов граждане **не заключают договора с органами государственной власти, они их формируют**. И, формируя их, не передают им свои права. Они наделяют их лишь полномочиями, которые производны от прав и вторичны по отношению к ним. Это значит, что в**ласть действует не на основе собственных прав, а на основе прав граждан. На юридическом языке это и называется полномочиями, делегируемыми народом власти.** Выход власти за пределы этих полномочий есть акт узурпации властью прав народа, посягательство на его суверенитет, а потому является тяжким государственным преступлением. К примеру, власть не наделена полномочиями распоряжаться территорией государства. Поэтому передача части территории России, в том числе и морского шельфа, иностранным государствам есть выход власти за пределы своих полномочий и, следовательно, деяние, которое уже давно должно было бы стать предметом судебного разбирательства, а его инициаторы — либо отправлены на лесоповал, либо наслаждаться «Матросской тишиной». А они, видите ли, гадают, кому быть президентом, а кому премьером. А Конституционный суд, который в России так же «независим», как «суверенна» ее демократия, ожидает, пока сама исполнительная власть, вдохновившись примером гоголевской унтер-офицерской вдовы, не обратится к его услугам.

Эти манипуляции с красивой формулой «народ — единственный источник власти» продолжаются. Демократия-де в этом и состоит, что «народ является “единственным источником власти” и все граждане «имеют право избирать и быть избранными». Там, где это есть,— там и демократия. Там, где нет,— там диктатура. Поэтому республиканская форма правления уже априори является демократической, а монархическая — диктаторской. Конечно, не сами чиновники до всего этого додумались — у них на это просто ума не хватило бы. Придумала та часть интеллигенствующей жакерии, которая обслуживает власть. Но, как бы то ни было, это если не подлог, то грубейшая ошибка. **Если народ является не только «источником власти», но и «единственным субъектом права»; если сама власть никакими правами не обладает и уполномочена лишь на то, чтобы выполнять волю народа, то становится совершенно безразличным, кому народ эту власть вручает — парламенту, монарху, фюреру, дуче или каудильо. В любом случае они действуют по мандату народа и должны выполнять его волю.** Если же власть в нарушение этого основополагающего принципа демократии начинает действовать по своему произволу, то такая власть является диктаторской вне зависимости от ее формы — республиканской или монархической, президентской или парламентской. Такая диктатура может выступать и в виде монархического абсолютизма,

и в виде президентского автократизма, и в виде парламентской олигархии. Может и в виде сговора всех трех «ветвей власти» — законодательной, исполнительной и судебной. Что мы и видим сегодня в России.

Свою лепту в извращение идеи демократии вносят и наши досточтимые иерархи Православной Церкви. Согласно их толкованию, любая власть дается Богом: хорошая — за наши добродетели, плохая — за наши прегрешения. Поэтому непокорность властям — не только государственное преступление, но и грех перед Богом. Позиция весьма удобная — и для властей предержащих, и для тех, кто служению Богу предпочитает обслуживание властей. Вот только к христианству все это не имеет ни малейшего отношения.

Да, власть, согласно христианскому вероучению, дается Богом. Но как? Церковь отвечает: **по молитвенному обращению церковного народа**. Обращаясь к своему Создателю, православный человек просит: «да будет воля Твоя на земле, как на небе». Вот эту волю Бога на земле и осуществляет монарх — помазанник Божий. **Таким образом, хотя источником монархической власти и является Бог, дарует Он эту власть согласно воле народа, выраженной в его молитвенном обращении. В этом смысле монархическая власть не менее демократична, чем республиканская.** К тому же нужно учесть, что власть дарується монарху не как право диктаторствовать над людьми, а как благодать служения людям. Ибо ведь и «Сын Человеческий пришел не для того, чтобы ему служили, но чтобы послужить и отдать душу Свою для искупления многих» (Мк. 10. 45).

Нашим иерархам надлежало бы блюсти христианские догматы и каноны, а не своевольничать в угоду политической конъюнктуре, как это сделал в избирательную страду патриарх Кирилл, благословивший своей патриаршей дланью Путина на президентство. Православная Церковь, Ваше Святейшество, **помазует** на царство монарха, а не **благословляет именем Бога** на президентское кресло. А то ведь получается уже не традиционная для православия «симфония власти и церкви», а нечто вроде «гражданского брака» между Путиным и Гундяевым; таинство венчания на царство оборачивается тем, что в народе именуется «венчанием под кустиком». И не говорите мне о христианском смирении, ибо, как гласит Правило 15-е Двукратного Собора, «осудили они не епископов, а лжеепископов и не расколом пресекли единство Церкви, но постарались сохранить Церковь от раскола и разделений».

И, наконец, последнее. В современных западных странах, опыт которых со школярской добросовестностью списала нынешняя высокопрофессиональная «политическая элита», утвердился партийный принцип формирования органов государственной власти. **Этот принцип не только несовместим с демократией, но и извращает саму ее суть, поскольку ставит между народом и властью ораву политических перекупщиков, торгующих голосами и интересами избирателей.** Избиратели поставлены перед необходимостью голосовать не за людей, а за «партийные списки», не за ответственную перед народом власть, а за безответственные политические партии. Подняли вселенский трезвон по поводу необходимости совершенствовать политическую систему. И к чему все свелось? К перетряске в «партийных рядах». То есть к покраске и побелке окончательно прогнившего государственного дома.

Знакомый врач мне как-то поведал, что человек, зараженный дурной болезнью, испытывает патологическую потребность заразить ею других. Так называемое «мировое сообщество» напоминает мне этого несчастного человека. Будучи само безнадежно больным, оно прилагает неимоверные усилия, чтобы заразить своими бациллами все человечество, выдавая их за «демократические стандарты» и «общечеловеческие ценности». И, увы, уже изрядно преуспела в этом. Российская «уверенная демократия» — доказательство тому.

Материал поступил в редакцию 02.04.2012

Глобализм и национализм

Акулов Валентин Леонидович,
доктор философских наук, профессор (г. Минск, Беларусь)

В статье рассматривается диалектика глобализма и национализма как противоречивых сторон единого процесса развития современной цивилизации. С этих позиций анализируется программа русского национально-патриотического движения.

In article the dialectics глобализма and nationalism as inconsistent parties of uniform development of a modern civilisation is considered. From these positions the program of Russian national-patriotic movement is analyzed.

«Противоречие движет»,— говорил великий диалектик. и это действительно так. Мир, и природный и социальный, буквально соткан из противоречий, и именно они сообщают ему и его жизненность, и его динамику. Если вы хотите понять то или иное явление, вскройте присущие ему противоречия, их систему, координацию и субординацию. Преуспеете в этом, и перед вами предстанет не только наличная его картина, но и картина его возможного будущего. Это и есть то, что зовется диалектическим методом исследования.

Почему современные западные светочи общественной науки со всеми их «индустриальным», «постиндустриальным», «информационным» обществами выглядят жалкими пигмеями в сравнении с Марксом? Почему, не приемля социалистической концепции Маркса, они почтительно склоняют головы перед его социологической теорией? Почему вся критика Маркса — не более чем убогая публицистика, основанная не на серьезной научной аргументации, а на эмоциях и фальсификациях? Дело тут не в глубине и объемности ума (хотя и в этом тоже), дело, прежде всего, в методологическом превосходстве Маркса.

Мне скажут: не анахронизм ли — возглашать осанну Марксу и слагать в его честь акафисты? Успокойтесь, господа-товарищи. Я отнюдь не собираюсь превращать Маркса в небожителя, изрекавшего одни только абсолютные и вечные истины. Есть в теории Маркса и много такого, что не выдержало испытания временем, что должно быть либо вообще отброшено, либо существенно скорректировано. Это естественно — Маркс отстоит от нас на полтора столетия. При всей проницательности его ум не мог «хватать» столь далеко. Да Маркс и не ставил перед собой такой цели. Задача его была скромнее: дать научный анализ современного ему общества, выявить объективные тенденции его развития. И с этой задачей он, в общем, справился блестяще. Ничего даже близкого по глубине к этому анализу социологическая теория до сих пор не создала. Не случайно же известный международный аферист и биржевой спекулянт, но человек, несомненно, умный и эрудированный, Дж. Сорос на одной из встреч в своем кругу, где обсуждалась сложившаяся в современном западном мире экономическая ситуация, сказал: «А не обратиться ли нам к Марксу»? Сказано это было, конечно, в шутку. Но уж больно симптоматична шутка.

Впрочем, меня в данном случае интересуют не конкретные теоретические результаты, к которым пришел Маркс, а использованный им диалектический метод исследования. Это — разные вещи. Метод не может быть ответственен за все те выводы, которые получены на основе его использования. Ибо немалую роль тут играет и «субъективный фактор», т. е. адекватное его применение. Ошибки тут неизбежны — все мы люди, все человеки, наши возможности не безграничны. Даже Гегель, указав на то, что «противоречие движет», приходит к нелепому выводу, что все противоречия в конечном итоге полностью разрешаются. В частности, в сфере духовного развития, поскольку Гегель — идеалист. Человечеству, таким образом, если верить Гегелю, не остается ничего другого, как, сложив руки на животе, перечитывать его «Науку логики» и «Феноменологию духа». «Дух» любит шутить, и объектом его шуток чаще всего становятся как раз лучшие его представители. То есть он шутит над самим собой.

Обратимся, однако, к нашему бренному и тленному бытию. Среди множества противоречий, которыми обременен современный мир, осо-

бое место занимает противоречие между двумя его сторонами (тенденциями): интернационально-космополитической и национально-патриотической. Противоречие это приобретает все более острый характер. Свое конкретное выражение оно находит, с одной стороны, в процессе глобализации мира, с другой — в его национализации, стремлении народов строить свою жизнь не по «общечеловеческим лекалам», а в соответствии со своими национальными традициями и ценностями. Противоречие это достигло такой степени остроты, что видно уже даже невооруженным глазом.

Но человеческая история — не безликий процесс. Она реализуется через сознательную деятельность людей. Естественно поэтому, что этот объективный процесс исторического развития имеет и свою субъективную сторону, отражается в идеологии и политике. Субъектами первой, космополитической, тенденции является так называемое «цивилизованное общество», а по существу — транснациональный спекулятивно-ростовщический капитал, возглавляемый США. Именно в США он начал перемещаться уже с середины XIX века, там разместил свою «меняльную контору» и свой штаб. Субъектом второй, национально-патриотической, тенденции являются различные течения национально-патриотической мысли и национально-освободительные движения. Он, этот субъект, имея национальный окрас, уже по определению не может быть централизованным.

Хотелось бы в этой связи особо подчеркнуть: было бы и теоретически неверно, и политически в высшей степени пагубно трактовать противоречие между этими двумя субъектами исторического процесса как противоречие между странами и народами. «Мировое сообщество» — это не США, Англия, Франция, Германия и некоторые другие страны. Это — космополитическая верхушка, захватившая в них власть с помощью тщательно разработанных «технологий» и проводящая антигосударственную политику в ущерб национальным интересам своих народов. У этого «сообщества» нет отечества. Его идеал и конечная цель — «единое экономическое пространство», населенное национально безликими «кочевниками» (Аттали) во главе с «Мировым правительством». Его союзниками и вассалами являются «колониальные администрации», которые она, эта верхушка и стоящая за нею «мировая закулиса», под фальшивым прикрытием якобы суверенных «национальных правительств» насадили повсеместно, где только смогли, — в Европе и Азии, в Африке и Латинской Америке, на территории бывшего СССР. Широкое и все более набирающее силу антиглобалистское движение, движение против засилья и диктата банковского капитала, которое мы наблюдаем в США, Англии, Франции, Германии и т. д., как раз и есть свидетельство того, как ошибочно было бы отожествлять субъекта той или иной тенденции с теми или иными странами или группой стран.

Теперь от общих вопросов — к внутренним русским делам.

Наша «политическая элита» имеет о русских националистах весьма превратное и убогое представление. Послушать их, русские националисты — это некая группа политических недорослей, одержимая патологической ненавистью к другим народам, мечтающая о создании «России — для русских», т. е. некоего стерильного государства, в котором проживали бы только одни русские. Одним словом, это сегодняшние гитлеровцы, разменявшие белокурого Ганца на белокурого Ивана. Иначе как маргиналами, они русских националистов не называют. Проистекает все это отчасти от элементарного невежества, отчасти из суетного желания дискредитировать национально-патриотическое движение. и чего тут больше — невежества или подлости — не определит и сам Архимед. Эти бастарды, родившиеся не в национальной семье, а нагулянные где-то на стороне, мало что знают и еще меньше понимают. Не понимают даже значения слов, которыми оперируют. Что такое маргинал? Это человек, не вписывающийся в общую массу, имеющий убеждения, противоречащие общепринятым. Маргиналами были Галилей и Коперник, Сервет и Эйнштейн. Наука вообще держится на маргиналах. Конечно, как и во всяком политическом течении, в русском национализме есть и ультрарадикальное крыло — «детская болезнь левизны» не является привилегией одного коммунизма. Но не оно делает в нем погоду.

Однако так уж маргинален национализм? и маргинален ли он вообще? Как было сказано выше, мир развивается во взаимодействии двух тенденций: глобализации и национализации, которые, в свою очередь, являются лишь частным случаем диалектики единичного и общего. Нужно быть политически глухим и незрячим, чтобы считать национализм течением маргинальным. Напротив, это политическое течение, субъективно отражающее одну из объективных тенденций мирового развития. Подлинный бум национализма переживает Латинская Америка. Подымает голову национализм в Азии и Африке. Даже

«старушка Европа», казалось бы, смертельно зараженная СПИДом «толерантности» и чумой «общечеловеческих ценностей», импортированных из Америки вместе с сифилисом, начинает выздоравливать. и спасительной вакциной от всей этой заразы является не что иное, как национализм. Трещит по швам Европейский союз. Как шагреневая кожа, скукоживается Шенгенская зона. Даже Франция, уж на что «политкорректна» и «толерантна», — даже она заговорила о выходе из Шенгенского соглашения. Политика мультикультурности, по признанию самих ее адептов, потерпела полное фиаско. Всего этого наши «общечеловеки» знать не знают, ведать не ведают. Да и знать не хотят. Они, как те фарисеи, о которых Христос сказал: «Глаза имеют, но не видят, уши имеют, но не слышат».

Является абсолютной чушью и злонамеренной ложью, что русские националисты ставят своей целью строительство России только для русских. Россия на протяжении всей своей истории была полиэтническим государством. В ней мирно уживались, строили и защищали общий государственный дом двунадесять языков. И русские националисты не намерены ломать эту историческую традицию, доказавшую свою жизненность и силу. Напротив, они всячески хотят ее сохранить, очистив от тех извращений, которые она претерпела в результате «мудрой ленинской национальной политики». Шовинизм и ксенофобия — это идеология гитлеризма, но не русского национализма. Нужно делать различие между национализмом и шовинизмом. Национализм — это любовь к своему народу, к своей нации. и это чувство так же естественно, так же «объективно», как любовь человека к матери, породившей его. Шовинизм — это возвеличивание своей нации за счет унижения всех иных. Русские националисты уважительно относятся к любым нациям и народам и, конечно же, прежде всего, к тем, которые связаны с русским народом общей исторической судьбой.

Мне возразят: как же совместить все это с антикавказскими настроениями и акциями, которые прокатились по городам и весям России? А это и есть, отвечу я, результат национальной политики нынешних временщиков, оккупировавших Кремль. Если власть позволяет себе не то что не считаться с коренными интересами государствообразующего русского народа, а просто цинично плевать на него, то почему это нельзя делать чеченцу? Разве не вправе он ожидать, что с рук ему сойдет любое хамство, любое непотребство? Разве не видит он, как лихо расправляется власть с теми русскими людьми, которые осмелились возвысить голос в защиту своего народа, полицейскими дубинками и тюремными камерами? Неужели власть всерьез рассчитывает на то, что русский человек в самом деле «вынесет все, что Господь ни пошлет»? По евангельской заповеди: «Если тебя ударили по левой щеке, подставь правую».

Смотрел недавно по телевизору передачу, в которой был поднят вопрос о кощунстве, совершенном табуном сорвавшихся с привязи яловых кобылиц в Храме Христа Спасителя. Присутствовавший на этом телебалагане большой знаток христианских догматов и канонов Н. Сванидзе как раз и напомнил эту евангельскую заповедь. Со Сванидзе что взять — и духом человек скорбен, и телом убог. Удивило другое: присутствовавший там же православный батюшка согласно кивнул эрудиту: «Да. Господь учит прощать». Хотелось бы спросить: «Да держал ли ты, святый отче, в руках Библию? А если держал, то не вверх ли тормашками? Не у гоголевского ли Петрушки постигал искусство чтения? Христос ведь говорит совсем о другом: о твоих личных врагах, а не о врагах Церкви Христовой, не о врагах государства. Прискорбно, что такие вот пастыри пасут стадо Христово.

Антикавказские настроения, повторяю,— прямое следствие политики нынешних властей. Законная самозащита хозяина на непотребное поведение непрошенного гостя. Власть вынудила народ к самообороне, и он обороняется. Так что, если и привлекать кого-то к уголовной ответственности за разжигание межнациональной розни, так это Медведева с Путиным и весь их прокурорско-судейский табор.

В сфере государственного строительства русские националисты стоят на позициях возрождения унитарного русского национального государства, т. е. государства, в котором русский народ обладал бы статусом государствообразующего народа. и это опять же не каприз русских националистов, не их суетное желание возвыситься над другими коренными народами России. Такова объективная логика общественной жизни, логика политической формы организации общества. Государствообразуюший народ — основа государства, его становой хребет. Как семья, не скрепленная авторитетом и организующей ролью ее главы (отца, матери, старшего брата или старшей сестры), обречена на распад, так и государство, не скрепленное волей государствообразующего народа, фатально обречено на политическое небытие. Империя Александра Великого располз-

лась, как прогнившее одеяло, на второй день после смерти ее создателя именно потому, что Александр пытался строить «многонациональное государство»», т. е. государство «бесхребетное», в котором народы имели бы одинаковый государственный статус. По той же причине приказала долго жить и Византийская империя, представлявшая собой конгломерат народов, объединенных одной только властью базилевса, которые сменялись, как в калейдоскопе. Римская империя распалась, как только римский народ потерял свой статус имперского (государствообразующего) народа.

В возвращении русскому народу исторически принадлежащего ему государствообразующего статуса заинтересованы, таким образом, не только русские, но и другие коренные народы России. Ибо в силу целого ряда причин, прежде всего, сравнительной своей малочисленности, ни один из них не в состоянии взвалить на себя это бремя. А без наличия государствообразующего народа Россию ожидает геополитическая смерть. Народы же, населяющие ее, превратятся в социальный планктон, вожделенную пищу для транснационального спекулятивно-ростовщического капитала.

Статус государствообразующего народа не предполагает никаких особых привилегий и преимуществ. Все граждане России наделены в ней одними и теми же правами, живут по одним и тем государственным законам. Государствообразующий статус русского народа выражается только в одном: жизнь в стране будет организована по русским, а не по каким-то иным законам. Последнее никоим образом не ограничивает другие коренные народы России в сфере своей культуры и своих традиций. Более того, не ограничивает и в государственной сфере, в сфере государственного строительства. В структурах императорской русской власти были и татары, и башкиры, и грузины, и армяне, и немцы, и шведы, и поляки — да кого только не было. Были даже якобы гонимые евреи. Значит ли это, что русский народ не имел в царской и императорской России статуса государствообразующего? Отнюдь. Он проявлялся в том, что, поступая на государственную службу, человек должен был принять православие. и это касалось всех, в том числе и царской семьи. Царский престол не мог занять человек не православный. Немецкие принцессы, на которых, как правило, женились русские самодержцы, должны были принять православие. То есть, говоря иначе, государствообразующий статус русского народа определялся в дореволюционной России тем, что идеологией этого государства была идеология русского народа — православие. Конечно, сегодня в условиях секуляризации общественной жизни православие уже не может выполнять функцию государственной идеологии. Но это не меняет сути дела. Какой бы она ни была, она должна быть русской идеологией, т. е. отражать фундаментальные интересы русского народа, а вместе с тем и интересы других коренных народов России.

Русские националисты видят будущую Россию государством демократическим, основанном на принципах народовластия. Что такое народовластие (демократия)? Это не «власть народа» (власть уже по определению представительна, т. е. не может осуществляться всем народом). Не право народа формировать органы государственной власти, как толкуют ее чиновники и присяжные «суверенные демократы». Это — воля народа. Народовластие в научном содержании этого понятия — народное волеизъявление. Иными словами, государственная жизнь в демократическом государстве должна быть организована не по произволу власти (что является нормой в современных квазидемократических государствах), а в соответствии с народным волеизъявлением.

Та система экономических отношений, которая доминирует сегодня в мире, исторически себя изжила, обременена противоречиями, которые в ее рамках разрешены быть не могут. Капиталистический мир охвачен глобальным и всеобъемлющим экономическим кризисом, и все потуги политиков выйти из этого кризиса оканчиваются полным провалом. и это естественно. Объективные законы нельзя отменить ни «саммитами», ни авианосцами. Стремление западных держав решить свои проблемы за чужой счет, как они это практиковали веками, успехом тоже не увенчается. Время для этого безвозвратно ушло в прошлое. Такая «политика» способна породить лишь всемирный хаос, всеобщее озверение и вселенскую бойню, которые вполне могут положить конец человеческой истории, человеческой цивилизации.

Вот почему русские националисты в массе своей принципиальные сторонники социализма. Но что такое социализм как форма организации общества? Это, прежде всего, общественная форма собственности. Они сторонники этой формы собственности опять же не в силу субъективных предпочтений, а в силу того, что именно она при современном уровне развития производительных сил в состоянии обеспечить эффективность экономики, а следовательно, экономический и социальный прогресс. Последнее научно было до-

казано Марксом и подтверждается практикой современного капитализма. Но, в отличие от Маркса, исповедовавшего доктрину социализма как единой мировой системы, русские националисты стоят на позициях национального социализма, т. е. социализма русского. Это значит, что они намерены, во-первых, строить социализм с учетом тех объективных условий, природных и социальных, в которых находится Россия, во-вторых, строить его в интересах русского народа и иных коренных народов России, а не в интересах «мировой революции». Вопрос о мировой системе социализма мы считаем неактуальным и адресуем его будущему.

Хотел бы особо подчеркнуть, что такая позиция покоится на прочном научном фундаменте, отражая объективную логику самого исторического процесса. Идеология «мировой социалистической системы» и идеология глобализма в теоретическом отношении (моральной стороны я не касаюсь) ничем не отличаются, ибо и та, и другая предполагают унификацию общества. А такая унификация несовместима с объективными законами бытия. Любая энтропия, природная ли или социальная,— это смерть, ибо лишена внутреннего источника развития.

Если кто-то думает, что эта позиция несовместима с социалистической теорией (а многие именно так и думают), то он глубоко ошибается. Да, в этом пункте она противоречит учению Маркса. Но, во-первых, научный социализм потому и называется научным, что опирается на реальную жизнь, а не на те или иные теоретические конструкции. и если теоретическая конструкция оказывается противоречащей реальной жизни, то не жизнь нужно пытаться подогнать под конструкцию (это занятие бесполезное), а конструкцию менять в соответствии с логикой жизни.

Наконец, эта позиция имеет глубокую традицию и в русском социалистическом движении. В русском социализме всегда существовали и противостояли друг другу два течения — космополитическо-интернациональное, ориентированное на «мировую революцию», и национально-патриотическое, ориентированное на «победу социализма в отдельно взятой стране». Первое наиболее ярко было представлено ленинизмом-троцкизмом, второе — сталинизмом. Наивен тот, кто думает, что борьба троцкизма и сталинизма была примитивной борьбой за власть. Да, борьба за власть, как принято говорить, имела место — без этого политики не бывает. Но, прежде всего, это была борьба за идеологию, борьба за «линию партии». И в основе этой борьбы, как ни удивительно это покажется ортодоксальным ленинцам, был «национальный вопрос».

Будучи сторонниками общественной формы собственности, русские националисты не отвергают частной собственности. Напротив, они гарантируют право человека на любую форму хозяйственной деятельности, в том числе и с использованием наемного труда. Единственное, что они отвергают,— эксплуатация этого труда. Частная собственность содержит **возможность** эксплуатации (которая может при определенных условиях перейти в действительность), **но она не связана с эксплуатацией органически, фатально**. Если труд наемного рабочего оплачен эквивалентно произведенной им стоимости, если эта стоимость не изымается частично собственником в виде прибавочной стоимости, то никакой эксплуатации нет. Именно она, прибавочная стоимость, и служит источником социального паразитизма эксплуататоров. Да, частная собственность не имеет будущего, но она умрет естественной смертью как экономически неэффективная, а не в результате волевого администрирования. Кстати, такова была и позиция Маркса, социалистические идеи которого были впоследствии существенно искажены.

Выдающийся русский дипломат А. М. Горчаков, осмысливая итоги Парижского мирного договора, который подвел черту под Крымской войной, писал русским посольствам за границей: «Россия сосредотачивается». Он имел в виду то, что руководству России предстоит переосмыслить заново свои отношения с Западом, проводившим в отношении России макиавеллевскую, провокаторскую политику; обратиться к своим внутренним делам, извлечь уроки из поражения, которое Россия потерпела, и разработать меры к устранению всего того, что стало причиной этого поражения.

Русские националисты считают, что эта же задача стоит перед Россией и ныне. Захват власти ельцинским кагалом в 1993 году был для России гигантской геополитической катастрофой, несоизмеримой с поражением России в Крымской войне. Ей необходимо «сосредоточиться». Почистить хлев, в который превратило Россию ельцинское стадо за годы своего всевластия.

Уже ясно каждому, кто способен видеть и понимать то, что он видит; вхождение России в «единый европейский дом» было грубейшей политической ошибкой, приведшей к ее деградации, фактической потере своего государственного суверенитета. И внутренняя, и внешняя политика России определяется (разумеется, под ура-па-

триотический трезвон) вот уже двадцать лет не национально-государственными ее интересами, а диктатом «вашингтонского обкома». В угоду США и их сателлитов развалены промышленность, сельское хозяйство, армия, наука, культура, система образования. Россия множит не товары, а олигархов. В стране насаждается культ «общечеловеческих ценностей»: алчности, разврата, пошлости, похабщины, жестокости и насилия. Все это вершится под усыпительные сказки политического руководства об успехах России на пути «реформ» и «модернизации». Поэтому ближайшую и первоочередную задачу мы видим в выходе России из этого «единого европейского публичного дома». Международные соглашения, противоречащие национально-государственным интересам России, подлежат немедленной денонсации.

Россия вполне самодостаточна. Самодостаточна геополитически, экономически, демографически, интеллектуально, в военном отношении. Ее природные богатства многообразны и практически неисчерпаемы, по крайней мере в ближайшие столетия. Ее промышленность и сельское хозяйство, квалификация рабочей силы в состоянии производить любую продукцию самого высокого качества и в любом количестве, а ее рынок — эту продукцию поглотить. Интеллектуальный потенциал России способен обеспечить экономику самыми новейшими технологиями. По существу, Россия способна существовать и развиваться в условиях полной автаркии. Все это омертвлено нынешним политическим руководством, паразитирующим на природной кладовой России — нефти, газе, цветных и драгоценных металлах, лесе и т. д., обездоливающим тем самым будущие поколения.

Истерические вопли на тему «гражданской войны» — пугалка для слабоумных и слабонервных. Никакой гражданской войны между жалкой кучкой легализованных «воров в законе», хорошо обжившихся в «европейском доме» и жирующих за счет природных богатств России и овеществленного труда старших поколений, и многомиллионным населением России, ограбленным и униженным, быть не может — слишком разные «весовые категории». Возможность вооруженного вмешательства «мирового сообщества» во внутренне дела России — величина бесконечно малая, стремящаяся к нулю. Как говорится, оно бы и съело, да кто ж ему даст. Россия — не Сербия, не Ирак и не Ливия. Ее вооруженные силы даже в нынешнем изувеченном смердяковыми положении в состоянии остудить любую горячую голову. К тому же есть еще и вооруженный народ, имеющий богатый опыт диалога с теми, кто пытается разговаривать с ним на языке силы. Наконец, есть еще одно немаловажное обстоятельство: Запад по уши погряз в массе собственных проблем, как внутриполитических, так и внешнеполитических, чтобы пойти на вооруженный конфликт с Россией. Не камикадзе же там сидят в политическом руководстве, не шахиды.

Материал поступил в редакцию 02.04.2012

Болонские соглашения: экономические и педагогические реалии

Бурая Людмила Владимировна,
кандидат педагогических наук, доцент, зав. кафедрой педагогики и физической культуры Старооскольского филиала Белгородского государственного национального исследовательского университета, (г. Старый Оскол, Россия)

Государственное финансирование национальных проектов «Образование» и «Здоровье» в значительной мере поддерживает школьное образование. Вместе с тем, финансирование спортивных сооружений происходит за счет внебюджетных средств крупных промышленных предприятий. Принятые Болонские соглашения в области образования и действующие соглашения по взаимодействию и сотрудничеству в рамках Единого экономического пространства предполагают унификацию документов по системе менеджмента качества, упорядочение единых подходов к экономическим и образовательным проектам. В статье анализируется содержание опросника ООН по направлению взаимодействия учителей физической культуры и тренеров. С этой целью мы провели комментарий структуры и содержания опросника FIEP в контексте целей и задач нового Департамента развития системы физкультурно-спортивного воспитания, при Минобрнауки России.

The public funding of national projects "Education" and "Health" is largely supported schooling, however, the financing of sports facilities is due to the extra-budgetary funds of large industrial enterprises. Adoption of the Bologna agreement in the field of education and the existing agreements on cooperation and collaboration within a single economic space suggests a unification of documents on quality management system, and the ordering of common approaches to economic and educational projects. In this regard, we were interested to get acquainted with the contents of the questionnaire the UN in the direction of the interaction of physical culture teachers and coaches. To this end, we had a comment the structure and content of the questionnaire FIEP in the context of the goals and objectives of the new Department of physical culture and sports education, the Russian Ministry of Education.

Введение. Аспектам здоровья нации в последние 10 лет посвящено большое количество нормативно-правовых документов, все они в большей степени соответствуют Межправительственным соглашениям стран, входящих в ООН по направлению деятельности ЮНЕСКО [7]. Эти нормативно-правовые акты носят разнонаправленные целевые задачи, поскольку одни разрабатываются для сохранения здоровья различных категорий граждан, другие — на поддержание здоровья всей нации, третьи — на профилактическое здоровьесбережение. Кроме того, целый ряд документов отражает практическое осуществление Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации до 2020 года. Ее цель: создание условий, обеспечивающих возможности для детей и молодежи вести здоровый образ жизни и систематически заниматься физической культурой и спортом. Общеизвестно, что выбор стратегии оказывается более успешным, если учитываются не только национальные особенности и международные аспекты экономической и образовательной политики, но и актуальные направления развития в других сочетаемых сферах, требующих экономического и политического урегулирования. Болонские соглашения в короткие сроки способствовали решению многих международных задач по эффективному взаимодействию [3, 7, 8].

Известно, что в июле 2010 года при Минобрнауки России был создан *Департамент развития системы физкультурно-спортивного воспита-*

ния, которому предложено стать инициатором и координатором этого направления. Департамент приоритетным выбрал направление по созданию условий и возможностей для повышения эффективности преподавания физической культуры в общеобразовательных учреждениях, способствующего кардинальному изменению отношения к занятиям физической культурой и спором, как со стороны детей и подростков, так и со стороны взрослых.

В связи с этим, используя компаративистский подход, хотелось бы рассмотреть и сопоставить вопросы, которые являются актуальными для Федерации учителей физического воспитания (далее — FIEP) при ООН. Немного истории. Основанная в 1923 году в Брюсселе Международная Федерация Физкультурного образования содействует развитию широкого круга мероприятий в области физкультурного образования, физической культуры и спорта, популяризации массового спорта для всех, фитнеса и здорового образа жизни, культуре отдыха для людей всех возрастов и во всех странах мира, и их поощрения. FIEP максимально способствует международному сотрудничеству в этих областях. FIEP является независимой, неправительственной организацией, готовой сотрудничать со всеми лицами, учреждениями и организациями. Федерация предоставляет сеть контактов и средств связи для обмена между отдельными лицами и организациями, как через дистанционное общение, так и посредством прямого интерактивного общения. Д-р Пьер SEURIN (Франция) был президентом FIEP с 1970 по 1983 год. в этот срок FIEP достигла наибольшего развития как социальный институт, были открыты отделения Федерации на всех континентах, более чем в ста странах, а также путем содействия большого количества международных мероприятий. «За последние годы FIEP окрепла как всемирная организация, в которую входит большое число стран, активная деятельность делегатов различных стран способствовала выделению специальной Научной премии, а также укреплению связей с арабскими странами», — читаем на сайте FIEP (см. сайт FIEP). Вместе с тем, наш опрос показал, что деятельность этой организации совсем не известна российской педагогической общественности.

В свете Болонских соглашений все Федерации, входящие в ЮНЕСКО, обязаны представлять как официальные, так и неофициальные отчеты, для того, чтобы *после тщательного анализа унифицировать часть документации и вывести идентичные критерии и показатели качества* того *социального института,* деятельность которого они отражают. Интересно, что некоторые спецкурсы и новые элективные курсы для вузовских специальностей отражают такую работу (например, курс «Сравнительная педагогика», «Стратегический кадровый менеджмент», «Стратегическое управление», «Психокоррекция эмоционального состояния» и др.) [1, 4, 5, 7, 8].

Так, в сентябре месяце 2011 года, находясь на стажировке в Сербии, нам посчастливилось выступить по вопросам гендерного подхода в физическом воспитании в ходе работы Договорной площадки FIEP, на которой присутствовали представители национальных отделений FIEP Сербии, Словакии, Венгрии, Румынии, России. По результатам выступления вице-президент Межправительственного комитета по физическому воспитанию и спорту Бронислав Антала провел собеседование и предложил д. п. н., профессору Собянину Ф. И. и доценту, к. п. н. Бурой Л. В. стать представителями Российской Федерации в FIEP. Он объяснил нам, что международные индикаторы качества физического воспитания (**КОО**), международные индикаторы качества физкультурного педагогического образования и обучения, финансирование и поддержка спорта, описание базовых моделей потребностей в массовых видах спорта и популяризации физической культуры среди населения необходимо сопоставить в ходе взаимодействия исследователей различных стран. «Тем более, что последние годы, согласно исследованиям Маршалла, Хардмана (2000, 2009) некоторые проблемы усиливаются, усугубляются, поэтому не терпят отлагательства. Так, например, повышение ожирения у школьников и молодежи, значительный отсев детей и юношества из спортивных кружков, секций и школ; снижение уровня физической подготовки молодежи и усиление гиподинамических признаков. Кроме того, часть исследователей придерживается такого мнения, что *мировой финансовый кризис повлек за собой и сокращение часов, и снижение материального обеспечения* программ по физическому воспитанию (в Европе так называют уроки физической культуры) и др. В связи с этим, ЮНЕСКО и ВОЗ призвали к обязательному мониторингу всех национальных систем физического воспитания, чтобы регулярно отслеживать проблемные поля в каждой стране и содействовать повышению качества, в соответствии с требованиями ИСО 9001: 2008». Такая преамбула предшествует Международному опроснику, которые, как известно, существуют у каждой из Федераций ЮНЕСКО.

Основная часть. Ежегодно делегатами-представителями стран заполняется так называемый «Опросник FIEP». Цель: выявить национальную

ситуацию по физическому воспитанию, учесть данные при разработке контрольных показателей по качеству, выявить качество учебных программ по физическому воспитанию всех ступеней образования, оценить профессиональные качества преподавательского состава, определить базовую модель потребностей на федеральном и муниципальном уровнях каждой страны-участницы, выявить объекты финансирования и коэффициент финансирования.

Структура Ежегодного опросника такова.

А. Структурированная часть анкеты из семи ключевых областей:

— общее положение физического воспитания в образовательных учреждениях;

— учебные программы по физической культуре;

— ресурсы;

— образовательная среда деятельности по физической культуре и массовому спорту.

Б. (Предполагаются произвольные ответы):

— проблемы в обеспечении и организации деятельности по физическому воспитанию;

— лучшая практика (актуальный опыт);

— основные потребности по физическому воспитанию.

Сопоставим с направлениями работы Департамента развития системы физкультурно-спортивного воспитания. В докладе А. Т. Паршикова:

1) введение третьего обязательного часа физической культуры в общеобразовательных учреждениях (содержание, организация, планирование, проведение);

2) обсуждение и запуск Федеральных государственных образовательных стандартов;

3) новое содержательное направление программ по физической культуре, внедрение инновационных методик, технологий, направленных на формирование устойчивой мотивации обучающихся к занятиям физической культурой и спортом, а также способствующих максимальному охвату этими занятиями детей и подростков;

4) подготовка и переподготовка, повышение квалификации преподавателей физической культуры; подготовка педагогов физической культуры нового поколения в ВУЗах в соответствии с новой концепцией урока по физической культуре в школе; разработка образовательных модулей для организации повышения квалификации и переподготовки учителей физической культуры в части овладения инновационными программами, методиками и технологиями преподавания физической культуры;

5) совершенствование и расширение материально-технической физкультурно-спортивной базы общеобразовательных учреждений: разработка требований к минимальной оснащенности преподавания физической культуры, разработка нормативно-правовых документов и методических рекомендаций по организации инвентаризации и проверок спортивного оборудования и инвентаря на предмет их безопасного пользования; использование спортивных объектов учреждений дополнительного образования детей, а также объектов, находящихся в муниципальной и региональной собственности.

Остановимся подробнее на содержании вопросов Опросника FIEP (ЮНЕСКО).

Первая часть опросника «Интернациональное (международное) обозрение ситуации в физическом (по нашей традиции — физкультурном) образовании в школах».

Раздел 1. Общая ситуация и национальные особенности по физкультурному образованию.

1а. В ответах этой части необходимо было путем вычеркивания ненужного (окна ДА или НЕТ) показать ступени национальной системы физкультурного школьного образования по возрастным особенностям обучающихся. Затем показать диапазон обязательного школьного образования, количество учебных дней в неделю, недель в году. Отметить гендерный подход: одинаковое ли количество указанных параметров для мальчиков и девочек, есть ли различия в часах для различных полов.

1б. Необходимо путем вычеркивания лишнего показать обязательность физического обучения на каждой возрастной линии и отметить, регламентируется и распространяется это только на область или регион или это обязательно для всей страны. Отметить каков статус физического образования на каждой ступени и каждого возрастного класса.

Есть ли гендерные различия в этом вопросе.

2а. Есть ли государственные учебные программы по физкультурному образованию (да/нет), реализуются ли они в полном соответствии с предписаниями; в полном объеме или есть вариативность выполнения; поставлены ли уроки физической культуры в основное расписание уроков?

3а. Вопрос о времени в рамках обязательной школьной программы, которое выделяется на физическое воспитание. Поскольку в нашем регионе в Белгородской области большая часть школ участвует в эксперименте, и с 1 сентября 2011 года, кроме 3-х обязательных уроков физической культуры, был введен 4-й час — так называемый «игровой день», то мы ответили: 4 часа в неделю.

Далее были таблично представлены уточняющие вопросы, сколько часов в неделю в каждом возрастном классе (у нас у всех классов начальной, основной и профильной ступеней по 4 часа), что составляет 180 минут в неделю, 36 недель в год.

Вторая часть «Физические (физкультурные) программы обучения» требовала ответы в большей степени произвольной формы. Так, например, необходимо было перечислить цели и задачи физического воспитания школьников. Здесь необходимо отметить, что в европейской системе закрепилась для официального употребления дефиниция к словосочетанию «физическое воспитание» (уроки физического воспитания, педагогика физического воспитания, факультеты физического воспитания и спорта), хотя словосочетание «физическая культура» употребляется в речи профессионалов. Кроме того, в целях физического воспитания обязательно указываются фитнес-навыки и фитнес-компетенции, что представляет особый интерес для представителей педагогики школы и вуза. Эта ремарка была сделана нами для того, чтобы сразу провести расподобление близких в целях у нас понятий, но чаще всего совсем различных по содержанию и технологии деятельности.

В пятом вопросе раздела был дан список видов деятельности, связанных со здоровьем, фитнесом, двигательными навыками, активным образом жизни, личностного и социального развития в контексте физического воспитания, необходимо было определиться в порядке важности с перечисленным и при необходимости добавить свое. В список входили: а) ДОУ — начальный фитнес, развитие моторных навыков через музыкально-ритмические упражнения; б) начальной школе — игры на свежем воздухе, бассейн, элементы легкой атлетики, пешие прогулки (кратковременные походы), традиционные национальные игры; в) средняя школа — легкая атлетика (бег на 100 метров, метание гранаты, кросс — 1000 метров, прыжки в высоту, прыжки в длину), спортивные игры (волейбол, баскетбол), гимнастика (девочки: акробатика, бревно, козел, брусья; мальчики — акробатика, конь, канат, кольца, брусья, турник); плавание, походы, беговые лыжи, традиционные народные игры (лапта и др.); г) совпадает полностью с нашими программами.

Кроме того, перечисляются теоретические знания через освоение основных понятийных ключей, в том числе общая физическая подготовка и олимпийское движение, умственная нагрузка и возможности массового спорта по психо- и физиокоррекции эмоционального состояния; фитнес в жизни работников умственного труда; подготовка для службы в вооруженных силах, массаж и самомассаж, травмы и первая помощь.

Второе направление вопроса посвящено способам активного отдыха: соревновательная деятельность и формы ее организации, отбор детей и юношества в избранном виде спорта; коррекционные виды гимнастики, виды физических испытаний (тесты на развитие физических способностей); воздействие массового спорта и фитнеса на параметры физического развития; обучение построению индивидуальных планов самостоятельных занятий физическими упражнениями по воспитанию общих и специальных физических качеств и др.; быстрое и эффективное тестирование и самотестирование физической работоспособности; способы массажа и самомассажа и др. [1, 4, 7].

Третье направление было направлено на выявление аспектов физического совершенствования: общая и физическая подготовка и техника выполнения в гимнастике, акробатике, легкой атлетике, в том числе и бег по пересеченной местности в лыжных гонках; технико-тактическая подготовка в выбранном виде спорта, гимнастике, легкой атлетике, лыжном спорте, легкой атлетике, футболе, баскетболе, гандболе и спортивные игры.

Четвертое направление вопросов раздела выявляло состояние обучения и формирование компетенций в аспектах тренинговой деятельности, в том числе гимнастические комплексы, коррекционные (для групп СМГ), преодоление искусственных и естественных испытаний, беговые и эстафетные препятствия и ситуации.

В шестом вопросе: а) сначала уточнялись виды деятельности на каждой из ступеней предшкольного и школьного физкультурного образования; б) необходимо было уточнить время занятий в процентах по отношению ко всему программному материалу каждым из видов программной деятельности.

Вопрос семь уточнял наличие мониторинговой работы по физическому воспитанию и здоровьесбережению в школе (кто контролирует — администрация, самостоятельно учитель, родители; какова частота посещений, относится ли такой мониторинг к системе менеджмента качества образования в школе, это относится к консультированию, руководству, коррекции?). Вопрос семь уточнял критерии и показатели определения качества преподавания и организации ФК в школе. Какие инструменты выявления качества используются: опросники, тесты, маркировка, конкурсы, соревнования, математическая обработка результатов.

Вопрос восемь о равноправии полов (гендерный подход и его реализация): есть ли равенство возможностей для девочек и мальчиков в различных учебных программах по физическому воспитанию, если да, то каков механизм (раздельное обучение, учитывающее количество, качество, содержание).

Вопрос 8б посвящен учащимся с ограниченными возможностями, существует ли у них возможность заниматься физической культурой, включаются ли учащиеся-инвалиды в такую деятельность, вопрос 8д просил указать возможные проблемы в обучении таких детей.

Раздел 3. Ресурсы. 3.9. Услуги и оборудование.

Сначала было необходимо оценить качество и количество представленных помещений и оборудования кабинетов, залов для занятий физической культурой и спортом; оборудования; количество услуг; обслуживание (права потребителя), согласно таким показателям, как: *отлично, хорошо, адекватно, ниже среднего, недостаточно.*

Отдельно были вынесены вопросы по обучению персонала (педагогических кадров), необходимо было уточнить, какой уровень профессиональной подготовки и квалификации, согласно требованиям, предъявляется к учителям физической культуры, тренерам-педагогам, с какой периодичностью они посещают курсы повышения квалификации и другое (какие виды учебы, дополнительного, второго, формального и неформального образования). Каков объем часов учебы учителя во время переподготовки? Какова часовая нагрузка в неделю у учителя ФК.

10ф вопрос требовал уточнения характеристик и показателей, которые используются для определения качества образования учителя, его статуса в обществе и педагогическом коллективе.

Раздел 4. Образовательная среда физической культуры. В этом разделе требовалось уточнить, пользуются ли успехом в обществе уроки физической культуры в школе: их статус одинаковый по отношению к другим урокам; есть ли примеры, когда уроки физической культуры отменяются чаще, чем другие уроки школьной программы; каков статус самих учителей ФК в школе, стране? Как в обществе воспринимаются пути организации всей системы физического воспитания и здоровьесбережения нации: поддерживается ли массовый спорт и другие формы физической активности, необходимо привести примеры политики поддержки спорта на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Раздел 5. Вопросы обеспечения. В этом разделе необходимо было привести примеры актуального педагогического опыта и примеры инновационных технологий.

Раздел 7. Основные потребности в физической культуре, традиции и их преемственность поколениями, общественная активность и поддержка фитнес-досуга и массовых видов спорта.

В заключение обзора анкеты, хотелось бы отметь сплоченность и желание сотрудничать представителей делегаций учителей физического воспитания, перечисленных выше. Так, сербские коллеги из Белградского государственного университета и Нови-Садского государственного университета, румынские и славацкие представители FIEP подарили нам свыше 20 изданий по проблемам физического воспитания (учебники для бакалавриата, юбилейные издания школ, газеты школ, сборники интернациональных конференций и симпозиумов по вопросам физического воспитания и профессионального спорта; периодические специализированные издания). Нам любезно предоставляли любую школьную документацию: от классного журнала, где класс на уроке физической культуры делится на дифференцированные группы и дается краткое описание задач каждой подгруппы и технологии работы с ними на каждом уроке (такие журналы в четыре раза больше по формату наших), план работы школы на год, программы развития школы, учебники, кабинеты; материальную базу школы и т. п. Мы подписали договоры о сотрудничестве с двумя факультетами и шестью школами. Участие наших новых коллег в Международной научно-практической конференции «Российская школа в международном образовательном пространстве», которая по плану Минобрнауки РФ состоялась 15 декабря, стало явлением в деятельности филиала Белгородского государственного университета. В шестой конференции, которую организовывает кафедра педагогики и физической культуры (зав. каф. — Бурая Л. В.), приняли участие 232 автора из России, Беларуси, Венгрии, Германии, Израиля, Ирака, Казахстана, Киргизии, Мозамбика, Приднестровской Молдавской республики, Сербии, Словакии, Украины. Конференции, как правило, выходят под двумя-тремя грифами. в этот раз, согласно подписанным договорам, у сборников материалов (2 тома) четыре грифа: Белградского национального университета (Сербия), Нови-Садского национального университета (Сербия), Иссык-Кульского государственного университета им. К. Тыныстанова (Киргизия). С первого года существования филиала наши студенты активно участвуют в международных программах Болонских соглашений, но

это новое качество взаимного узнавания через присланные статьи, приезд и выступление коллег, показательные и обучающие выступления команды сербских студентов и преподавателей ФК в мастер-классе по обучению гендерной игре «Я-джент» («Я-джентельмен», автор игры — Янко Павлис) — все это и многое другое способствовало закреплению интересных профессиональных и дружеских отношений, повышению профессиональной компетентности как учителей, преподавателей, так и студентов специальности и направления подготовки «Физическая культура». Выступления коллег и статьи помогли больше вникнуть в вопросы, которые в странах Европы несколько по-другому интерпретируются, наполняются другим сущностным содержанием, что для любого профессионала представляет большой интерес [6, 7].

Приглашение Бронислава Анталы российским представителям участвовать с докладами в интернациональных симпозиумах, которые организовывает FIEP, дружное одновременное поздравление нас, делегата и его помощника, с Рождеством, а затем и с Новым годом всеми национальными представительствами FIEP,— все это возможность, которая состоялась лишь потому, что Болонские соглашения быстро вошли в нашу жизнь, и благодаря информационным технологиям осуществляются на практике. Существует также Меморандум о непрерывном образовании и другие акты, в которых предлагалось осуществлять напрямую взаимодействие учреждений образования центральных и отдаленных регионов различных стран.

Эксперимент (введение 4-го часа урока в неделю по физической культуре), финансируемый из Белгородского областного бюджета, приводит в восхищение наших иностранных коллег. Еще один дорогой экономический проект — «Спортивный двор». Но мы напоминаем нашим учителям физической культуры и тренерам: это дорогие финансовые проекты, которые требуют качественного исполнения.

Резюме. Успешная реализация стратегии государственной политики в большей мере обеспечивается стабильностью экономического развития страны и конкретного региона. Происходящие в государстве социокультурные процессы способны изменить в нем существующую концепцию жизнедеятельности только при экономической поддержке целевых проектов региональной экономической системой. Изменения внешней среды всегда приводили к совершенствованию стратегического управления, реализовать которое можно только с помощью стратегического управления кадрами. Акмеологическая составляющая изменяющихся условий внешней и внутренней сред качества жизни базируется на *стабилизации экономики страны*. Механизмы и пути реализации высших потенций и вершин достижения профессионалов любой отрасли, всего народа, культуры, цивилизации, мирового сообщества, человечества действуют продуктивно только в случае перманентной государственной экономической поддержки.

Политические и экономические стратегии экономически успешных регионов, государства и международного сообщества сегодня совпадают.

Литература

1. Анисимов, О. С. Мышление стратега: модельные сюжеты. – Выпуск 9. – Философско-психологические предпосылки акмеологии: понятийная парадигма / О. С.Анисимов. – М., 2009. – 382 с.

2. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

3. Банк, В. Р. Финансовый анализ / В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина. – М. : ТК Велби, Проспект, 2006. – 344 с.

4. Бурая, Л. В. Система профессионального образования в России: проблемы и перспективы развития : монография / Л. В. Бурая, М. А. Кожевников, В. В. Королева и др.; под общ. ред. С. С. Чернова. – Новосибирск : СИБПРИНТ, 2011. – 184 с.

5. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. – М. : ТК Велби, Проспект, 2006. – 360 с.

6. Лепин, П. В. Стратегия развития региональной системы непрерывного педагогического образования (На примере западной Сибири) : автореф. дис. док. пед. наук. / П. В. Лепин. – М. : МГПУ, 2000. – 34 с.

7. Меморандум непрерывного образования Европейского союза. Memorandum on Lifelong Learning. – Лиссабон, 19–20 июня 2000. – 34 с.

8. Пласкова, Н. С. Стратегический и текущий экономический анализ : учебник MBA / Н. С. Пласкова. – М. : ЭКСМО, 2007. – 656 с.

9. Тестов, В. А.Стратегия обучения в современных условиях / В. А. Тестов // Педагогика. – 2007. – № 7. – С. 12–18.

Материал поступил в редакцию 14.02.2012

Формирование профессионально-экономической культуры студента как специалиста

Шаманская Елена Владимировна,
кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Автоматизированные информационные системы управления» Старооскольского технологического института им. А. А. Угарова (г. Старый Оскол, Россия)

Посредством анализа дефиниций «Культура, профессиональная культура, экономическая культура» в статье рассматривается технология формирования профессионально-экономической культуры будущего специалиста в техническом учебном заведении. В ходе проведенного исследования и эксперимента выявлены функции экономической культуры, а также компоненты, наполнение которых и формирует профессионально-экономическую культуру, являющуюся основой мотивации специалиста в профессиональной деятельности.

Through the analysis of definitions of «Culture, professional culture, economic culture» in the article considers the technology of the formation of professionally-economic culture of the future specialist in the technical school. In the course of the research and experiment revealed the functions of economic culture, as well as the components, the content of which and forms a professionally-economic culture, which is the basis of the motivation of specialists in professional activities.

На современном этапе развития России особую значимость имеет система образования, за которой сохраняется стратегическая цель — передача всех компонентов культуры подрастающему поколению. В этих условиях важнейшей задачей является воспитание профессиональной, и, в частности, экономической культуры будущих специалистов. Это обусловлено, с одной стороны, потребностями общества в личности, субъекте профессиональной деятельности, а с другой — направленностью педагогического процесса на раскрытие и развитие потенциальных возможностей специалиста.

Анализ работ, близких к проблематике исследования, свидетельствует о том, что экономическое обучение и воспитание, как актуальная проблема современности, включает в себя комплекс педагогических, психологических, социальных вопросов; она — объект внимания исследований, в которых рассматривается взаимосвязь экономического образования с экономической культурой общества. В трудах В. К. Розова, Л. Е. Эпштейна и др. достаточно глубоко проанализированы многие вопросы экономического образования.

Методологические и методические основы экономического обучения раскрываются в работах А. Ф. Аменда, Ю. К. Васильева, Г. Д. Глебова, В. И. Лозовой, И. В. Липсица, А. Н. Орлова, А. С. Прутченкова, Б. А. Райзберга, И. А. Сасовой, Е. М. Муравьева, В. М. Распопова, В. Д. Симоненко, Т. Н. Скиба, А. Т. Шпак. Большое значение для рассматриваемого нами вопроса имеют исследования способов формирования профессиональной культуры (Е. В. Бондаревская, И. Ф. Исаев, В. А. Комелина, А. К. Маркова, Е. Г. Силяева, В. А. Сластенин, А. Н. Ходусов, Ю. В. Шаров и др.). Фундаментальные исследования проблемы формирования профессиональной культуры проведены И. Ф. Исаевым и его учениками. Психолого-педагогические исследования создали основу для получения качественно новых знаний об организации непрерывного образования и обусловили возможность его определения как деятельного отношения человека к миру, как способность к преобразованию материальной и профессиональной среды, наиболее полно проявляющиеся в творческой производственной деятельности.

Вместе с тем, в ситуации происходящих перемен, в переоценке ценностей и ценностных

ориентаций цель профессиональной подготовки постоянно преобразуется и она определяет принципиально новое содержание образования. Суть и смысл образования состоит в обеспечении готовности и способности вхождения молодого специалиста в этот постоянно меняющийся мир. В структуре профессиональной культуры ценности и ценностные ориентации приобретают приоритетный смысл и значение. Очевидно, в этой ситуации само понятие «профессиональная, экономическая культура» наполняется новым содержанием.

Рассматривая проблемы российского образования, философы полагают необходимым анализировать его состояние и перспективы развития под философско-антропологическим, аксиологическим, мировоззренческим углом зрения (И. В. Бестужев-Лада, Л. П. Буева, В. И. Гараджа, А. А. Гусейнов, В. М. Межуев, В. С. Степин, Г. Н. Филонов, Е. И. Ярославцева и др.). Особое внимание ими уделяется идее профессионализма, любви к профессии, формирования ценностей, как общечеловеческих, так и национальных. В центре системы ценностей — человек и его профессиональная активность. Раскрытие специфики профессионально-экономического образования направлено на перевод социальных явлений и законов окружающего мира в профессиональную культуру.

Вышеизложенное подводит к идее создания и научного обоснования целостной педагогической системы формирования профессионально-экономической культуры студента, а затем и молодого специалиста. Следовательно, научные разработки вопросов формирования ценностных мотиваций, экономического мышления, организации производственного процесса найдут применение на более широком поле деятельности.

Поиск путей разрешения выявленных противоречий позволил нам определить проблему — каковы педагогические условия, обеспечивающие эффективность процесса формирования профессионально-экономической культуры студента технических специальностей.

Разрешение данной проблемы составляет цель нашего исследования. Объектом исследования определим профессиональную подготовку студента технических специальностей. Процесс формирования профессионально-экономической культуры студента технических специальностей стал предметом нашего исследования.

Исследуя проблему формирования профессионально-экономической культуры студента, мы исходили из того, что культура реализует две группы функций. Во-первых, это регулятивные функции, осуществляемые с помощью схем и норм, наборов устойчивых ритуалов и символов, с которыми должно соотноситься всякое, в том числе и профессионально-экономическое действие. Во-вторых, это конституирующие функции, реализуемые через познавательные практики и способы трансляции информации, переосмысление ситуаций в процессе педагогического воздействия.

Проведенный нами анализ исторической, психологической и педагогической литературы показал, что в современной науке нет понятия «профессионально-экономическая культура». Профессионально-экономическая культура имеет отличительные особенности, связанные с уровнем освоения культуры. Профессиональное культурное развитие будущего специалиста предполагает освоение экономических норм, предписаний и правил учебной деятельности, усвоение соответствующей информации, учебно-производственных ситуаций, которые решает сам студент. Разумеется, что этот процесс зависит от сложившегося к этому времени общего уровня профессиональной культуры в учебном заведении, его традиций, ценностных ориентаций. По убеждению И. Я. Лернера, процесс обучения свое завершение должен находить в «культуре, ценностном восприятии личностью всего усвоенного».

Нами отмечено, что уровень профессионально-экономической культуры не абсолютная, а относительная характеристика. В этом плане понятие уровня профессионально-экономической культуры студента отличается от понятия профессионально-экономической студентов. Они соотносятся как часть и целое, при этом ни образовательный уровень, ни уровень квалификации не могут быть отождествлены с уровнем профессионально-экономической культуры специалиста.

Результаты теоретического исследования позволяют сделать вывод, что к настоящему времени выстраивается многопрофильность профессиональной культуры, которая имеет несколько уровней, происходит процесс их диверсификации.

Исследование сущности данного феномена мы проводим, исходя из системы профессионально-педагогической культуры, разработанной И. Ф. Исаевым. Системный подход к определению понятия «профессионально-экономическая культура» позволил выстроить логическую связь понятий: (1) культура → (2) профессиональная культура → (3) профессионально-экономическая культура → (4) экономическая культура специалиста → (5) профессионально-экономическая культура студента.

Нами сделан вывод, о том, что экономическая культура представляет собой специализированные экономические знания, интересы, предпочтения, которые становятся основанием целенаправленных действий в процессе воспроизведения, творческого применения теоретических и практических знаний. Одновременно профессиональная культура раскрывает уровень овладения нормами и принципами экспериментальной, исследовательской и опытно-конструкторской деятельности. Профессионально-экономическая культура студента понимается нами как целостное личностное образование, представленное единством аксиологического, технологического, творческого и личностного компонентов, обеспечивающее продуктивную профессиональную деятельность будущего технического специалиста в экономической сфере.

Аксиологический компонент стимулирует познавательный процесс определения ценностей экономической культуры, включающей экономические теории, идеи, взгляды, знания, качества и нормы поведения. В структуре профессиональной, экономической культуры ценности выполняют функцию перспективных стратегических целей и мотивов жизни и деятельности.

Технологический компонент включает в себя приемы и способы аналитической деятельности мониторинга результатов процесса формирования профессионально-экономической культуры студента гностической и диагностической деятельности, связанной с организацией взаимодействия компонентов системы формирования экономической культуры и определением влияния на нее факторов внутренней и внешней среды.

Творческий компонент профессионально-экономической культуры связан с реализацией своих сущностных сил, способностей, дарований, склонностей в экономической деятельности; пониманием способов и средств ее осуществления, участия в диалогических и проблемных формах организации производственного процесса.

Личностный компонент обеспечивает присвоение студентом выработанных ценностей экономической деятельности, в которых личность опредмечивает свои индивидуальные силы, определяет свое собственное развитие, реализуя себя в деятельности. Он определяет различные формы отношения с другими людьми, коллективами, профессиональной деятельностью.

Таким образом, взаимосвязь культуры и профессиональной деятельности не только является способом ее существования, осуществления, но и ведет к формированию нового вида культуры. В данном случае мы имеем в виду проявление воздействия культуры на профессиональную экономическую деятельность и деятельности на культуру.

В ходе исследования нам предстояло решить проблему измерения уровней сформированности профессионально-экономической культуры. Для этого потребовалось определить критерии и признаки, по которым можно судить о степени выраженности исследуемого феномена. Под критериями сформированности профессионально-экономической культуры студента мы понимаем соответствие учебно-экономической деятельности студента общепринятым эталонам профессиональной деятельности.

Разработаная модель формирования профессионально-экономической культуры студента представляет собой структурно-функциональную дидактическую конструкцию логического единства целей, содержания, средств и методов целостного образовательного процесса.

При реализации эксперимента в процессе обучения нами была применена технология модульного обучения. Структурно-компонентный состав определялся блоками: модуль, включающий в себя лекционные, семинарские, практические занятия; составление схемоконспектов по материалам лекции; решение проблемных ситуаций; тестирование с целью контроля знаний. Наличие мониторинга исключает фрагментарность в процессе того или иного вида контроля, практически предлагает комплекс средств для формирования мотивации, способствует ориентировке в материалах и методах работы над определенной экономической дисциплиной, а также в планировании познавательной деятельности.

Реализация разработанной нами личностно-ориентированной технологии формирования профессионально-экономической культуры студента представлялась последовательностью этапов: определялись цели экономической подготовки в соответствии с возрастными особенностями и базовой подготовкой студента; организовывались различные виды учебно-профессиональной экономической деятельности в процессе диалога студента с преподавателем; создавались и решались проблемные производственные ситуации, требующие развития экономического мышления; обеспечивалась внеаудиторная профессионально-направленная деятельность; создавался эмоциональный фон в процессе овладения профессионально-экономической культурой; организовывался мониторинг учебной деятельности студента.

В результате проведенного исследования и реализации технологии формирования профессионально-экономической культуры студента нам

удалось выявить совокупность педагогических условий, составивших эффективную среду для реализации поставленной задачи, организации различных видов профессиональной деятельности, направленной на формирование значимых качеств личности специалиста; профессиональной направленности производственной практики, внеаудиторной работы со студентами с учетом специфики деятельности. Материалы исследования данного вида деятельности послужили основой для мониторинга.

Ведущим направлением в преподавании профессионально-экономических дисциплин на формирующем этапе эксперимента явилось формирование профессионально-экономического мышления. В исследовании нашло подтверждение, что мотивация учения складывается из ряда постоянно изменяющихся и вступающих в новые отношения друг с другом побуждений, что выразилось в динамике мотивации студентов. В ходе опытной работы, опираясь на культурологическую концепцию, разработанную И. Ф. Исаевым и адаптированную к экономической культуре старшеклассников в работе М. В. Владыка, был проведен количественный анализ, дающий основание утверждать о системообразующем характере экономического мышления в структуре профессиональной культуры будущего специалиста.

Исследование, в свою очередь, показало, что ценности и ценностные аспекты содержания образования являются существенным и необходимым фактором формирования профессионально-экономической культуры. Основной трудностью в экспериментальной работе было доказательство того, что именно раскрытие ценностных аспектов профессионально-экономического образования вызвало изменения в формировании и развитии профессиональной культуры. Реализация выделенных нами условий формирования профессионально-экономической культуры студента подтвердила выдвинутую нами гипотезу.

В задачу опытно-экспериментального исследования, естественно, не входило отражение всего многообразия проблем формирования профессионально-экономической культуры. Наша работа дала возможность понять, что одним исследованием не решить всех проблем формирования профессионально-экономической культуры студентов; работа не претендует на исчерпывающее решение столь объемной и перспективной темы, но показывает, что раскрытие ценностных аспектов профессионально-экономического содержания образования способно воздействовать на внутренний мир личности студента; его культурологическую, нравственную сферу; что требуется дальнейшее углубленное исследование и изучение профессионально-экономическая культура студентов учебных заведений различного уровня.

Проведенное исследование дает основание утверждать, что формирование профессионально-экономической культуры студента будет эффективным при выполнении педагогических условий: актуализации у студентов профессионально-личностного смысла к овладению профессионально-экономической культурой; организации личностно-ориентированного взаимодействия «преподаватель–студент»; организации различных видов деятельности, направленной на развитие экономического мышления и формирование профессионально значимых качеств личности специалиста.

Литература

1. Владыка, М. В. Формирование основ экономической культуры старшеклассников : дис. … канд. пед. наук: 13.00.01. – Белгород, 1998. – 217 с.

2. Исаев, И. Ф. Творческая самореализация учителя: культурологический подход : учебное пособие / И. Ф. Исаев, М. И. Ситникова. – М. – Белгород : Изд-во БГУ, 1999. – 224 с.

3. Исаев, И. Ф. Теория и практика формирования профессионально-экономической культуры преподавателя высшей школы / Московский пед. гос. ун-т им. В. И. Ленина, Белгородский гос. пед. ин-т им. М. С. Ольминского. – М. – Белгород, 1993. – 219 с.

4. Исаев, И. Ф. Сущность и основные тенденции формирования профессионально-педагогической культуры // Профессионально-педагогическая культура: история, теория, технология. – Белгород : БГУ, 1996. – С. 8–13.

5. Клименко, В. А. Структурно-функциональная модель профессиональной социализации студентов технического вуза // Новая экономика. – 2011. – № 1 (57). – С. 136–143.

6. Шаманская, Е. В. Формирование профессионально-экономической культуры студента колледжа : дис. … канд. пед. наук.: 13.00.08. – Белгород, 2001. – 234 с.

Материал поступил в редакцию 10.02.2012

Система мер по поддержке уровня жизни семей с детьми: современное состояние и направления совершенствования

Юодешко Виктория Иосифовна,
научный сотрудник Научно-исследовательского институт труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

В статье приведен анализ современных государственных мер, направленных на поддержку уровня жизни семей с детьми. Автором предложены направления совершенствования системы мер по поддержке уровня жизни семей с детьми.

The article provides the analysis of current state of measures aimed at support the living standards of families with children. Author offers the ways of improving the system of measures to support the living standards of families with children.

Система мер по повышению (поддержанию) уровня жизни семей с детьми включает в себя разветвленную систему пособий, льгот и гарантий, предоставляемых в связи с беременностью, рождением ребенка и его воспитанием в семье. Меры направлены на компенсацию части расходов, связанных с содержанием и воспитанием детей, и на поддержку уровня доходов семей с детьми в целом.

В значительной мере благодаря действию данной системы среднедушевые располагаемые ресурсы в семьях с детьми ежегодно увеличиваются, в 2010 г. их реальный размер возрос по сравнению с 2002 г. в 2,4 раза. Следует, однако, отметить, что малообеспеченность в семьях с детьми, несмотря на тенденцию к сокращению, продолжает оставаться высокой. При этом с повышением числа детей риск попадания семьи в разряд малообеспеченных существенно увеличивается. Так, среди семей с одним ребенком только 4,4 процента являлись в 2010 году малообеспеченными, среди семей с двумя детьми — 8,8 процента, среди многодетных семей — 30,1 процента [7, с. 9].

Для поддержания уровня жизни семей с детьми в стране функционирует система мер, включающая в себя пособия и льготы, предоставляемые всем семьям, а также ряд дополнительных пособий и льгот отдельным категориям семей с детьми, наиболее подверженным социальным рискам.

В число пособий, основанием для получения которых является **беременность, рождение ребенка и уход за ним независимо от уровня доходов семьи или принадлежности семьи к особой категории**, входят: оплата отпуска по беременности и родам, пособие женщинам, вставшим на учет в ранние сроки беременности, пособия в связи с рождением детей, оплата отпуска по уходу за ребенком на дому [5].

Продолжительность **отпуска по беременности и родам** в Республике Беларусь составляет 18 недель. Она увеличивается в отдельных случаях, связанных с осложнением родов, случаями многоплодных родов, с проживанием или работой на территориях повышенного радиоактивного загрязнения [5].

Следует отметить, что доля замещения дохода, утраченного женщиной в связи с беременностью и послеродовым периодом, довольно высока, она составляет 100 % ее заработной платы. Для безработных женщин и студенток реальный размер пособия несколько ниже, поскольку рассчитывается исходя из величины пособия по безработице и стипендии. Так же, как и в большинстве стран Европы, данное пособие выплачивается из страховых отчислений (из средств Фонда социальной защиты населения), однако даже для женщин, не уплачивающих страховые взносы, предоставлено право на пособие в минимальном размере — 50 процентов бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения (БПМ) [5].

Пособие женщинам, ставшим на учет в государственных организациях здравоохранения до 12-недельного срока беременности, стимулирует своевременное и регулярное обращение женщин в организации здравоохранения для наблюдения за ходом беременности. Несмотря на

то, что размер данного пособия невысок (1 БПМ), оно выполняет возложенную на него функцию профилактики и раннего выявления заболеваний, патологий, врожденных пороков, наследственных болезней [5].

В отличие от многих европейских государств, в Республике Беларусь предусмотрено **пособие, выплачиваемое семьям при рождении ребенка, а также единовременная выплата семьям в случае многоплодных родов**. Предоставление семьям этих выплат позволяет покрыть часть расходов, осуществляемых в связи с рождением ребенка на детские товары первой необходимости.

При этом пособие в связи с рождением ребенка — это единственная выплата в белорусской системе пособий, размер которой дифференцирован в зависимости от очередности рождения ребенка. Впервые размер данного пособия в зависимости от порядка рождения детей был дифференцирован в 2006 году, когда был предусмотрен повышенный размер пособия при рождении третьего ребенка [3]. В 2008 году акцент в повышении размера пособия был смещен на двухдетную семью, размер пособия при рождении первого ребенка составил 5 БПМ, при рождении второго и последующих детей — 7 БПМ [5]. В октябре 2011 года размер данного пособия повышен соответственно до 10 и 14 БПМ.

При рождении двоих и более детей семьям предоставляется единовременная выплата на приобретение детских вещей первой необходимости в размере 2 БПМ на каждого рожденного ребенка [6].

Период **отпуска, предоставляемого в Республике Беларусь в связи с уходом за ребенком**, довольно продолжительный. Период нахождения родителя, осуществляющего уход за ребенком, в отпуске ограничен только возрастом ребенка — достижением им 3 лет. Следует отметить, что в Беларуси применен подход, реализуемый в ряде развитых европейских государств — отпуск является гендерно-нейтральным, кроме того он может быть предоставлен другому родственнику ребенка, ограничившему свою трудовую деятельность и оформившему на себя этот отпуск. Размер пособия составляет 1 БПМ, он уменьшается до 0,5 БПМ в случае занятости получателя пособия более половины месячной нормы рабочего времени, в случае оформления ребенка в дошкольное учреждение образования, а также для получателей стипендии в учреждении послевузовского образования [5].

Как показывает практика, отцы или другие родственники ребенка используют его крайне редко (доля отцов, пользующихся этим правом, составляет чуть более 1 %). В основном это обусловлено тем, что заработная плата мужчин в среднем на 35 % превышает заработную плату женщин. Поэтому выбор семей в пользу утраты трудового дохода женщины экономически обоснован стремлением семьи обеспечить наименьшее снижение дохода в связи с уходом за ребенком. Вместе с тем, как показывает зарубежная практика предоставления подобных отпусков, квотирование части отпуска для каждого из родителей позволяет реализовывать на практике принцип гендерного равенства в вопросах ухода за детьми. Такая практика может быть применена и в Республике Беларусь.

Статус пособия по уходу за ребенком в настоящее время определен не четко. С одной стороны, оно предназначается лицу, находящемуся в соответствующем отпуске и ограничивающем в этой связи свою занятость (не работающему либо работающему не более половины нормы рабочего времени), с целью частичной компенсации отсутствия в это время трудового дохода либо его сниженного размера. Однако размер пособия не связан с заработной платой лица, ухаживающего за ребенком, как например, размеры родительских отпусков в скандинавских странах и Дании.

С другой стороны, пособие выплачивается на каждого ребенка в возрасте до 3 лет, воспитываемого в семье. Это позволяет отнести пособие к детским пособиям, предоставляемым семье на осуществление расходов на ребенка с целью компенсации риска снижения уровня жизни семьи при появлении в семье новорожденного.

Следует отметить, что размер пособия, выплачиваемого в период отпуска по уходу за ребенком, составляет только 1 БПМ. Это единственное ежемесячное пособие, которое может получать семья в период воспитания ребенка до 3 лет, если она не является социально уязвимой семьей. Однако в это время в семье одновременно находятся два иждивенца — неработающая мать и ребенок, пособие размером 1 БПМ не может покрыть их расходы даже на уровне малообеспеченности.

Зарубежная практика поддержки семей с детьми показывает, что каждая выплата семье имеет свое целевое назначение. Детские пособия выплачиваются в большинстве европейских стран для компенсации семейных расходов на содержание иждивенца. Пособия в связи с ограничением занятости выплачиваются во Франции, России, Украине для компенсации утраченного заработка родителя. В скандинавских странах отдельный вид пособий связан с непосещением ребенком дошкольных учреждений, в связи с чем родители несут дополнительные расходы на содержание

и воспитание ребенка дома. В Республике Беларусь все эти характеристики присущи одному пособию — по уходу за ребенком в возрасте до 3 лет.

С целью совершенствования системы экономических мер поддержки семей с детьми, представляется целесообразным уточнение целевого назначения данного пособия, а также определение в соответствии с этим условий и порядка его выплаты. Представляется, что основной функцией данного пособия выступает компенсация утраченного заработка одного из родителей в связи с уходом за ребенком и ограничением занятости. В этой связи целесообразным представляется установление прямой зависимости размера данного пособия от заработной платы родителя или другого лица, осуществляющего уход за ребенком, либо от средней заработной платы в среднем по стране.

Продолжительный период отпуска по уходу за ребенком (до достижения ребенком 3 лет) несколько не соответствует современным ориентирам развития дошкольного образования в Республике Беларусь, предполагающим доступность дошкольного образования для детей младше 3 лет, повышение охвата детей дошкольным образованием, развитие новых форм организации дошкольного образования, гибких по режиму пребывания детей, развитие воспитания и обучения детей на дому [2]. Такие условия создают благоприятные возможности для родителей совмещать родительские обязанности и трудовую активность и в более ранний срок (до достижения ребенком возраста 3 лет) возвращаться к трудовой деятельности. Для отдельных родителей более предпочтительным является сокращение периода предоставления пособия по уходу за ребенком при повышении его ежемесячного размера. Возможным направлением совершенствования данного элемента системы экономических мер поддержки семей представляется оптимизация величины, механизма и периода выплаты пособия, предоставление семьям возможности выбора схемы его получения и, тем самым, повышение степени учета интересов семьи.

Учитывая невысокий уровень жизни семей с детьми по сравнению с другими типами семей, а также позитивный зарубежный опыт поддержки семей с детьми, представляется целесообразным рассмотрение возможности введения в систему действующих пособий выплаты, компенсирующей семьям часть расходов, связанных с содержанием ребенка (детское или семейное пособие), либо другой финансово значимой для семей меры, например, семейного капитала, по аналогии с Российской Федерацией. Как показывает опыт скандинавских стран, Дании, размеры детских пособий могут быть дифференцированы в зависимости от числа детей в семье, и поддерживать тем самым привычный для семей уровень жизни независимо от появления очередного ребенка. При определении условий и порядка выплаты такого пособия возможно использование опыта Франции, где право на получение семейного пособия предоставлено семьям с двумя и более детьми. Дифференциация размера и условий выплаты детского или семейного пособия придаст ему пронаталистский характер, а периодический порядок выплаты будет означать наличие у семьи постоянного источника доходов, повышающего их общий уровень.

В число **мер по поддержке доходов семей с детьми, подверженных социальным рискам**, входят: пособие на детей старше 3 лет; пособие по уходу за ребенком-инвалидом в возрасте до 18 лет; пособие на детей в возрасте до 18 лет, инфицированных ВИЧ; социальное пособие в рамках государственной адресной социальной помощи (ГАСП) на оплату технических средств социальной реабилитации детям в возрасте до 18 лет; бесплатное обеспечение продуктами питания детей первых двух лет жизни; надбавки на детей, которые воспитываются в неполных семьях, в семьях военнослужащих, проходящих срочную военную службу, курсантов учреждений образования, военнообязанных, призываемых на сборы, резервистов на время прохождения ими занятий и учебных сборов; а также надбавка на детей-инвалидов, воспитываемых в семье [1, 4, 5].

Следует отметить, что пособие на детей старше 3 лет назначается преимущественно малообеспеченным семьям. В соответствии с законодательством, малообеспеченная семья может получать это пособие до 18-летия ребенка. Для таких семей данное пособие по своему содержанию является разновидностью социального пособия, предоставляемого в системе ГАСП, но только с более длительным периодом выплаты. В ходе совершенствования системы мер экономической поддержки семей с детьми целесообразно рассмотреть возможность передачи этого пособия в систему ГАСП. На поддержку малообеспеченных семей с детьми направлено также с 2007 года бесплатное обеспечение продуктами питания детей первых двух лет жизни. Покрытие расходов по данному направлению также целесообразно осуществлять через систему ГАСП.

В Республике Беларусь, как и во многих странах Европы, дополнительная материальная поддержка оказывается неполным семьям (если сведения об отце в ребенка произведены по указа-

нию матери и в случае, когда один из родителей или оба родителя не уплачивают алименты) [5]. С 2008 г. по отношению к одиноким родителям, ведущим совместное хозяйство с другими лицами и не находящимся с ними в зарегистрированном браке, увеличено количество фильтров для получения права на надбавку, но полного исключения фактов злоупотребления данной выплатой пока не обеспечено. Факт совместного проживания матери и ведения ею общего хозяйства с лицом, не состоящим с ней в зарегистрированном браке, подтверждается справкой о месте жительства и составе семьи и документами, удостоверяющими, что это лицо является отцом одного из ее детей (свидетельство о рождении ребенка, копии решений суда об усыновлении (удочерении), об установлении отцовства). В остальных случаях, факт совместного проживания матери и ведения ею общего хозяйства с лицом, не состоящим с ней в зарегистрированном браке (независимо от того, является это лицо отцом одного из ее детей либо нет), подтверждается самой матерью в заявлении о назначении пособия. Таким образом, продолжает отсутствовать действенный механизм проверки фактов одиночного (или совместного с партнером) ведения хозяйства одинокого родителя.

Кроме денежных выплат семьям с детьми, в Республике Беларусь реализуется целый **комплекс мер в сфере жилищной политики, труда и занятости, социального страхования, здравоохранения, образования, мер налогообложения и льгот на транспорте**, направленных на поддержку семей с детьми.

Большинство из этих мер учитывают особые потребности отдельных категорий семей: многодетных семей, семей с детьми-инвалидами и детьми с особенностями психофизического развития; семей, воспитывающих детей с ослабленным здоровьем; семей с детьми, страдающими онкологическими заболеваниями, туберкулезом, инфицированных ВИЧ; неполных семей; семей, воспитывающих детей младшего возраста; семей, утративших кормильца; семей отдельных категорий военнослужащих; семей, проживающих в зонах радиоактивного загрязнения; малообеспеченных семей; семей, где оба родителя или единственный родитель являются инвалидами; семей, воспитывающих детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей.

Отдельные льготы и гарантии предоставлены всем семьям, ожидающим появления ребенка или воспитывающим детей. Так, гарантии по сохранению здоровья на рабочем месте предоставлены всем беременным женщинам и женщинам, воспитывающим детей в возрасте до 3 лет, и включают в себя освобождение от сверхурочных работ, командировок, работ в ночное время и т. д. Безработные родители, воспитывающие детей в возрасте до 14 лет, имеют право на повышенные размеры пособия по безработице и стипендии в случае направления их на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации. Все семьи, воспитывающие детей, имеют право на стандартный, социальные и имущественный налоговые вычеты. Гражданам Республики Беларусь гарантировано право на получение бесплатных консультации по вопросам планирования семьи, медико-психологическим аспектам брачно-семейных отношений, а также медико-генетическая диагностика по медицинским показаниям в государственных учреждениях здравоохранения.

Обобщая вышесказанное, следует отметить, что вся совокупность пособий, гарантий и льгот, предоставляемых в Республике Беларусь семьям с детьми, по своему содержанию и механизму влияния на уровень жизни является целостной системой. Наиболее существенно это проявляется в разнообразии видов пособий, охватывающих все периоды жизни ребенка, а также в обеспечении равных стартовых условий для детей в различных типах семей, включая социально уязвимые семьи.

Устойчивость тенденций роста показателей уровня жизни чрезвычайно важна для семей, так как под их влиянием формируются и реализуются их репродуктивные установки на желаемое и планируемое число детей. Следует отметить, что на корректировку таких установок оказывает влияние не только уровень жизни конкретной семьи, но и устойчивость социально-экономического развития страны в целом, содержание и реализация государственной семейной политики и другие факторы. В этой связи система пособий как значимый источник доходов семей с детьми должна развиваться для дальнейшего повышения уровня жизни семей и создания тем самым предпосылок для повышения рождаемости.

В качестве возможных направлений совершенствования следует обозначить следующие.

1. Усиление пронаталистской направленности системы мер в части мер, направленных на повышение (поддержку) уровня доходов семей в условиях негативной ситуации низкой рождаемости. Введение нового элемента, носящего явный пронаталистский характер — семейного или детского пособия, либо семейного капитала.

2. Усиление страховых принципов в системе пособий: установление зависимости размера пособия по уходу за ребенком в возрасте до 3 лет от заработной платы родителя либо от заработной

платы в среднем по стране, разработка многовариантных схем определения размера и порядка выплаты пособия, учитывающих интересы семьи.

3. Упрощение всей системы пособий, уточнение целевого назначения каждого пособия. По аналогии с зарубежной практикой поддержки семей с детьми возможно выделение в системе пособий следующих видов пособий: родительские, семейные, детские.

4. Устранение дублирования функций семейных пособий с пособиями для малообеспеченных, выплачиваемыми в системе ГАСП.

5. Усиление принципа адресности при предоставлении дополнительных выплат неполным семьям с детьми, что подразумевает совершенствование процедуры проверки фактов совместного проживания.

Литература

1. О бесплатном обеспечении продуктами питания детей первых двух лет жизни : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 1 марта 2007 г., № 271 // Эксперт [Электронный ресурс] / НЦПИ Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

2. Об утверждении Программы развития системы дошкольного образования в Республике Беларусь на 2009–2014 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 19 авг. 2008 г., № 1193 // Эксперт [Электронный ресурс] / НЦПИ Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

3. О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О государственных пособиях семьям, воспитывающим детей» : Закон Респ. Беларусь, 12 дек. 2005 г., № 69-З // Эксперт [Электронный ресурс] / НЦПИ Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

4. О государственной адресной социальной помощи : Указ Президента Респ. Беларусь, 14 сент. 2009 г., № 458 // Эксперт [Электронный ресурс] / НЦПИ Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

5. О государственных пособиях семьям, воспитывающим детей : Закон Респ. Беларусь, 30 окт. 1992 г., № 1898–XII // Эксперт [Электронный ресурс] / НЦПИ Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

6. О единовременной выплате семьям при рождении двоих и более детей на приобретение детских вещей первой необходимости : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 27 июля 2009 г. № 985 // Эксперт [Электронный ресурс] / НЦПИ Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

7. Основные показатели материальной обеспеченности домашних хозяйств Республики Беларусь, 2010 : стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – 72 с.

Материал поступил в редакцию 20.10.2011

Компетентностный подход подготовки специалистов высшей квалификации

Леутина Людмила Иосифовна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного управления экономическими системами Академии управления при Президенте Республики Беларусь

Бондарь Тамара Евгеньевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и финансового менеджмента
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

Исследованы сложившиеся тенденции и перспективы развития национального образования, подчеркнута необходимость его инновационного развития. Даны обоснования к постепенному изменению образовательной парадигмы, повышению качества преподавателя и учебного процесса.

Developed tendencies and prospects of development of national formation{education} are investigated, necessity of his{its} innovative development is underlined.Substantiations to gradual change of an educational paradigm, improvement of quality of the teacher and educational process are given.

В XXI веке образование становится одним из основных ресурсов развития национальных экономик. Гармоничное развитие личности и творческих способностей человека, создание интеллектуального, культурного и нравственного потенциала нации являются важнейшими предпосылками успешного социально-экономического развития государств и достойного их позиционирования в международном сообществе.

Приоритеты отечественного образования усиливаются также в связи с планами государства на дальнейшее устойчивое, инновационное развитие национальной экономики. Решение этих важнейших задач требует дополнительных инвестиций в образование. Такое требование абсолютно согласуется с известной концепцией «человеческого капитала», согласно которой государство, признав образование краеугольной ценностью в совершенствовании самого человека и инструментом устойчивого, поступательного развития экономики, должно обеспечить значительное увеличение вложений в эту отрасль. Научные исследования в этой сфере, убедительно доказали, что экономия на инвестициях в образование приводит к неэффективности вложений средств во все другие отрасли национальных экономик.

Необходимость перехода национального образования на инновационный путь развития предопределена самой Концепцией социально-экономического развития Республики Беларусь. В контексте этой Концепции в Беларуси принята Государственная программа инновационного развития национальной экономики.

Инновационное развитие национальной экономики предусматривает особую организацию социально-экономических отношений в обществе, которая обеспечивает прирост общественного богатства и рост благосостояния его членов за счет постоянного повышения продуктивности использования всех ресурсов и факторов производства. При этом основным ресурсом общества признается интеллектуальный ресурс, человеческий капитал, в лице высококвалифицированных кадров.

Только высококвалифицированные специалисты, владеющие современными знаниями, достижениями современной науки, современными возможностями информационного обеспечения своих деловых и научных намерений, практическими навыками международного сотрудничества смогут:

а) технически перевооружить, модернизировать производство, освоить новейшие технологии, современные виды сырья, что является необходимой предпосылкой производства конкурентоспособной продукции;

б) грамотно продвинуть произведенную продукцию на зарубежные рынки.

В условиях, когда стратегический акцент в развитии национальной экономики делается на человеческий капитал, особую роль приобретает именно образование. Оно в короткие сроки должно подготовить необходимых специалистов для осуществления инновационной деятельности, владеющих методами, средствами и формами управления инновационным процессом, способных организовать и возглавить инновационную деятельность государства, хозяйствующих субъектов и членов общества.

Инновационное реформирование национального образования, как нам видится, предполагает решение следующих задач:

— изменения самой образовательной парадигмы;

— повышение качества преподавателя как носителя знаний;

— совершенствование образовательного процесса [3].

Параллельное осуществление этих мероприятий, по нашему мнению, сможет существенно повысить качество образования, образовательных услуг, приблизив их к уровню, требуемому самой жизнью.

Изменение образовательной парадигмы вызвано тем, что в настоящее время в учебных заведениях Республики Беларусь распространен поддерживающий тип образования. Поддерживающее образование — процесс и результат такой учебной деятельности, которая направлена на сохранение, воспроизводство и наследование существующей культуры, социальной системы, социального опыта. В процессе поддерживающего образования, преподаватель, проводя занятие с группой студентов, сообщает, передает знания, формирует умения и навыки и оценивает результаты их усвоения. Является совершенно очевидным, что поддерживающее образование носит репродуктивный характер и обеспечивает сохранение и преемственность социально-культурного опыта, что очень важно, но недостаточно в современных условиях.

Назрела необходимость серьезного усовершенствования национального образования путем перехода от господствующей предметно-знаниевой модели обучения, (как раз и направленной на поддержание, сохранение, наследование и преемственность существующей культуры, накопленного социального опыта), к компетентностной модели, ориентированной на максимальное развитие творческих способностей и создание сильных мотиваций к саморазвитию индивида.

Переход к компетентносной модели позволит направлять усилия преподавателя не столько на передачу знаний (которые с течением времени устаревают), сколько на получение базовых компетенций, позволяющих в дальнейшем приобретать человеку знания самому.

Компетентносная (инновационная) модель образования сможет сформировать ориентацию студентов на проблемные ситуации, она уточнит образовательную задачу, стоящую перед ними: не просто «усваивать» предлагаемый (преподавателем, программой, учебником) материал, но и познавать мир, вступая с ним в активный диалог, самому искать ответы и не останавливаться на найденном как на окончательной истине.

Такое изменение образовательной парадигмы проинициирует творческую работу обучающихся: стремление к пониманию проблем мировой и национальной экономик, поиск путей выхода из сложных ситуаций, умение противостоять агрессивной рыночной среде.

К вопросу о необходимости изменения качества преподавателя как носителя знаний, приведем следующие обоснования. Переход к инновационному образованию, безусловно, связан с личностью преподавателя, его профессиональными качествами. Именно преподаватель сегодня должен выступать в роли творца и носителя образовательных инноваций и одновременно в роли модификатора, обеспечивающего их внедрение в образовательный процесс.

Сформулируем перечень основных требований к преподавателю как ключевой фигуре процесса становления инновационного образования.

Во-первых, инновационный преподаватель должен в совершенстве владеть методологическими и методическими основами читаемых дисциплин, базовыми знаниями и практическими навыками. Причем эти знания и владения должны быть подтверждены соответствующей ученой степенью и званием. Это обязательная, минимально необходимая норма требований к человеку, претендующему на должность доцента или профессора высшего учебного заведения.

Во-вторых, инновационный преподаватель должен быть свободен от интеллектуального консерватизма. В совершенстве овладев фундаментальными знаниями, он не должен останавливаться в своем развитии, активно постигая новые, перманентно меняющиеся правила поведения

бизнес-среды и способы своевременного реагирования на все ее вызовы.

В-третьих, инновационный преподаватель, та сумма знаний, носителем которой он является, должна быть практикоориентированной. Преподаватель должен иметь связь с производством, знать все современные проблемы реального сектора экономики, уметь давать им оценку, видеть пути их решения. По данным Министерства образования, только от 4 до 17 % преподавателей обладают этими качествами и до поступления на преподавательскую должность были практическими работниками [2].

В-четвертых, инновационный преподаватель должен в совершенстве владеть современными образовательными технологиями, включающими: знание деловых иностранных языков; знание компьютера (как минимум —Microsoft Offisse Word, Microsoft Offisse PowerPoint, Microsoft Offisse Exsel); умение доступа к интернет-ресурсам, электронной почте, информационным и консалтинговым сайтам; обладание навыками пользования мультимедийными средствами и т. п.

Выскажем свои обоснования и относительно необходимости внесения перемен в учебный процесс. На наш взгляд, такая необходимость предопределена изменившимися требованиями к образованию, изменившимися его целями. Ведь, как нами было установлено выше, основным критерием качества образования, прежде всего, является его способность отвечать потребностям и ожиданиям общества на данной ступени его развития.

Ориентир на инновационное развитие национальной экономики требует, чтобы инновационное образование было ориентировано преимущественно на максимальное развитие творческих способностей и создание сильной мотивации к саморазвитию индивида. Главное правило инновационного образования заключается в том, чтобы не проводить гонки с прошлым, а создавать будущее. Поэтому данное образование предназначено не столько на передачу знаний, которые с течением времени устаревают, сколько на получение базовых компетенций, позволяющих в дальнейшем приобретать человеку знания самому [4].

Является совершенно очевидным, что переход на инновационное образование требует реформирования самой среды генерации знаний — учебного процесса.

К инновационным формам организации образовательного процесса можно отнести следующие.

1. Переход вуза к реализации концепции инновационного образования предполагает качественное изменение учебных планов. При их формировании необходимо больше внимания уделять инновационным дисциплинам, способствующим подготовке специалистов по вопросам международного партнерства, международного маркетинга, экспорта наукоемкой продукции, финансового менеджмента, контроллинга, бюджетирования, управленцев нового поколения, способных работать с современными системами бухгалтерского учета, маркетологов и аналитиков в сфере интеллектуальной собственности, иностранных инвестиций, малого и среднего бизнеса и др.

2. Совершенствования требует и содержание учебных программ по предметам различного профиля. В них должны найти отражение, наряду с базовыми, методологическими темами (которые формируют основу профессионализма будущих специалистов), темы, отражающие современные проблемы реального сектора национальной экономики, пути их решения. Содержание учебных программ должно впитать в себя инновационные методические технологии преподавания, положения образовательной политики, ориентирующие на повышение креативного мышления и развития творческого потенциала студентов.

3. Назрела необходимость коренного изменения самой технологии преподавания. По мнению Министерства образования Республики Беларусь, «пора отказаться от стереотипа так называемого чтения лекций, когда в течение 2 часов преподаватель по своему конспекту читает, студент конспектирует, по сути, работает стенографистом. Нужны печатные курсы лекций. Студент должен идти на лекцию, прочитав ее, ставить вопросы преподавателю, который, как с коллегой, сможет их обсуждать. Это сэкономит время, улучшит качество знаний, даст возможность заострить внимание на современных достижениях науки и практики» [2].

Следует признать, что такая инновационная технология чтения лекций должна изжить существующую ныне пассивную позицию обучающегося. В настоящее время ППС передает студентам готовую сумму знаний. А студенты должны еще и учиться сами. В специальной литературе высказывается мнение, что 50 % знаний студенту должен дать преподаватель, а 50 % студент должен взять сам, опираясь на опыт и методическую помощь преподавателя.

Это позволит студенту приобрести навыки существования в насыщенной информационной среде.

4. Нужно коренным образом усилить методическое обеспечение учебного процесса. Во-первых, каждый предмет, закрепленный за кафедрами должен быть «закрыт» учебником

и практикумом. Необходимо усилить и конкретизировать персональную ответственность преподавателей (моральную и материальную) за их издание. Во-вторых, необходимо усилить качество, издаваемых учебников, учебных пособий. Учебник нового поколения, должен содержать как теоретическую, так и практическую часть в виде ситуационных задач, деловых игр. Причем каждая теоретическая дисциплина должна как минимум иметь 30 %-ный выход в практику. Тогда студент будет понимать, для чего он учится, не зазубривать, а творчески мыслить, осознавать, что полученные знания необходимы для практической деятельности.

5. Развитие инновационного образования предполагает тесное взаимодействие научной и образовательной компонент в подготовке специалистов. Образование должно носить и исследовательский характер. Это возможно, если учебный процесс обеспечивают преподаватели, занимающиеся научными исследованиями в приоритетных для белорусской науки областях. Необходимо обеспечить тесную связь вузов с отраслевыми НИИ, Национальной академией наук, совместно решая проблемы продовольственной безопасности, энергобезопасности, экологической безопасности, развития промышленности, здравоохранения, строительства и т. д.

6. К инновационным формам организации образовательного процесса можно отнести создание вузами совместно с предприятиями учебно-производственных объединений, где студенты имели бы доступ к современным технологиям и оборудованию. Тем самым образование могло бы частично финансироваться теми, кто заинтересован в повышении квалификации своих кадров.

7. Современный студент должен в процессе вузовского обучения попробовать свои силы в специальности. Практика — важный компонент образовательного процесса, который способствует и закреплению полученных знаний, и их передаче в процессе непосредственного общения педагога и обучающегося, и развитию собственной инициативы.

Умелая организация практики прямо влияет на качество получаемых студентами знаний и приобретаемых умений. К данному процессу необходимо привлекать только тех преподавателей, которые сами имеют достаточно большой жизненный опыт, профессиональный багаж.

8. Необходимо изменить подходы к формированию тематики дипломных работ, процессу их подготовки. Тематику дипломных работ необходимо максимально приблизить к тем проблемам, которые стоят сегодня перед национальной экономикой. Необходимо усилить практикоориентированность тематики дипломных работ, увеличить среди них число работ, выполняемых по заявкам предприятий. Следует шире привлекать к руководству дипломными работами специалистов-практиков.

9. Необходимо постоянно работать над материально-техническим обеспечением учебного процесса путем укомплектования компьютерных классов, приобретения современной оргтехники для кафедр, студенческих научно-исследовательских лабораторий и т. п. В условиях дефицита средств, помещений необходимо находить возможность внимания к обустройству рабочего места для преподавателей, зон их отдыха.

Все названные направления реформирования образовательного процесса находят отражение во внедряемой всеми вузами Республики Беларусь системе менеджмента качества (СМК) образования. Внедрение СМК позволяет повысить качество подготовки выпускников вуза, приближает ее к требованиям международного стандарта ISO 9001: 2000 [5].

Побудительными причинами, которые стимулируют внедрение СМК, с одной стороны, является обострение конкурентной борьбы среди вузов на рынке образовательных услуг (как в отношении стоимости обучения, так и в области его форм, специальностей), а с другой стороны — необходимость быстрой реакции на меняющиеся потребности рынка труда и адаптации к ним. В сложившейся ситуации одним из ключевых факторов успеха является ориентация на потребителя, заинтересованного в получении качественного образования, поскольку оно выступает гарантом профессиональной востребованности молодого специалиста по окончании вуза.

Система менеджмента качества способствует повышению конкурентоспособности вуза, повышению его рейтинга в регионе, отрасли, в мире и выступает в роли современного инструмента целенаправленного осуществления учебного процесса на самом высоком международном уровне,

Практическая реализация изложенных и других аналогичных мероприятий придаст отечественному образованию статус инновационного, превратив его в неотъемлемый элемент системы инновационного развития экономики Республики Беларусь.

Для обеспечения инновационного развития образования, повышения его качественных характеристик, отвечающих современным требованиям необходимо существенное реформирование

сложившихся подходов к финансовому обеспечению отрасли. Это реформирование должно сопровождаться повышением темпов роста соответствующих вложений в данную отрасль образования, увеличением их доли в ВВП, а так же более эффективным использованием денежных средств.

Необходимо практически двукратно увеличить в 2011–2015 годах объем бюджетных средств, расходуемых на отечественное образование, при сохранении и опережающем росте доходов учебных заведений от оказания платных образовательных услуг.

Только в этом случае можно будет несколько приблизиться к низшей планке расходов на образование в зарубежных странах — от 9 % до 11 % ВВП. У нас эта цифра колеблется по годам по данным консолидированного бюджета в диапазоне 5–6 % [1].

Следует особо отметить, что расходы на образование в Республике Беларусь значительно превышают аналогичные расходы в других странах СНГ [1].

В заключение необходимо отметить, что страны современного мира вступили в эпоху, когда большая часть экономического богатства создается в высокотехнологичных и наукоемких отраслях. Это серьезно меняет требования к подготовке кадров, их профессиональному и интеллектуальному потенциалу.

Благодаря государственной политике, отдающей приоритет образования, Республика Беларусь входит в число стран с высоким индексом человеческого развития. В нашей стране, не имеющей значительных природных ресурсов, именно образование является важнейшим фактором поступательного и устойчивого развития национальной экономики, ее стратегическим ресурсом.

Реализация стратегии инновационного развития Республики Беларусь еще больше усиливает значимость образования и человеческого капитала как продукта образовательной деятельности. Ведь решение всех амбициозных задач, стоящих перед национальной экономикой, могут обеспечить инновационные кадры, с развитыми творческими навыками, критическим мышлением, способные к креативу, внедрению инноваций в своей профессиональной деятельности.

Перспективы развития национального образования, как важнейшей отрасли социальной сферы Республики Беларусь, связаны с переходом национального образования на инновационный путь развития и дальнейшим укреплением его финансового обеспечения.

Литература

1. Беларусь и страны СНГ : статистический сборник [Электронный ресурс]. – Минск : Белстат, 2010. – Режим доступа : http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/world/about.php.

2. Жук, А. И. Высшей школе — достойное кадровое обеспечение // Вышэйшая школа. – 2007, № 12. – С. 4–6.

3. Кодекс Республики Беларусь об образовании 13 января 2011 г. № 243-З : принят Палатой представителей 2 декабря 2010 г.; одобр. Советом Респ. 22 дек. 2010 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – 2/1795.

4. Петриченко, Е. В. Инновационное образование как основа формирования креативного специалиста // Материалы международной НПК «Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость». – Минск, БГЭУ, 2008. – 535 с.

5. Система менеджмента качества образования. Международный стандарт ИСО 9001:2000 / БелГИСС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belgiss.org.by/russian/quality/9.php.

Материал поступил в редакцию 31.03.2012

Актуальные тенденции в молодежной среде: социально-политический и правовой аспекты

Поддубский Игорь Леонидович,
аспирант кафедры философских наук и идеологической работы Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

Оцениваются возможности информационных, психологических и социальных технологий в инициировании социально-политических конфликтов и управлении данными конфликтами. Анализируются процессы в белорусской молодежной среде, формы и методы деятельности неформальных группировок.

Possibilities of information, psychological and social technologies in initiation of sociopolitical conflicts and a data control are estimated by conflicts. Processes in the Belarus youth environment, forms and methods of activity of informal groupings are analyzed.

В связи с событиями на Ближнем Востоке блогеры, журналисты, политологи, социологи заговорили о новом феномене: об организации беспорядков и даже революций через социальные сети. Эксперты рассуждают о **новой социальной роли сетевых технологий**, об «умных толпах», о революциях без лидеров и без готовящих их организаций. Исследователи пытаются найти ответы на ряд вопросов. Почему безобидные поначалу акции в социальных сетях приводят в конечном итоге к массовым беспорядкам? Кто подталкивает людей выйти на улицы? Какие технологии сегодня используются в этих целях? Какая здесь роль Интернета? Привычными стали выражения типа: «"цветные революции" ныне управляются через Интернет», «социальные сети как орудие революционной борьбы», «твиттерная революция», «революция 2.0», «управляемый хаос», «контролируемая нестабильность» и т. п.

Очевидно, что т. н. «финиковая революция» в Египте и «жасминовая революция» в Тунисе не были спонтанными событиями. В связи с этим настораживают прогнозы о появлении в ближайшее время новых сценариев дезорганизации и нарастания тотального хаоса на территории постсоветского пространства [1]. В нашей республике также имеются факты использования социальной сети «Вконтакте» для организации уличных протестных акций. Подобная тактика была апробирована молодежными радикальными формированиями в ходе президентских выборов 2006 и 2010 годов и парламентских 2008 г.

Сегодня нет сомнений, что интернет является мощнейшим средством коммуникации. Современные информационные технологии создают потенциальную возможность манипулятивного воздействия на личность, общество в целом. Некоторые страны активно на практике реализуют т. н. **концепцию «сетевых войн»**. Рассуждая о сетевых войнах, различными авторами часто используются термины «бесконтактная война новейшего типа», сетевые войны 6-го поколения», «войны за информационное преобладание», «войны знаков и символов», «войны блоггов и тэгов» и т. п. Современным полем битвы становится ментальная сфера, самосознание народа, его национальная и культурная идентичность. **Основным объектом информационно-психологического воздействия является молодежь**.

Существует точка зрения о том, что с появлением социальных сетей уже не надо создавать сеть агентов, некоммерческих организаций, которые отстаивали бы определенные политические интересы — дешевле создать **сеть из блогеров** [2]. Действительно, зачем тратить миллиарды долларов США на финансирование оппозиционных партий, когда можно потратить несколько миллионов и **руководить процессами через социальную сеть**. Не случайно, Госсекретарь США Х. Клинтон в одном из своих выступлений в начале 2011 г. в Пекине подтвердила, что поддержка свободы интернета по всему миру останется приоритетом для США, а интернет-активистов и блоггеров, подвергающихся давлению со сто-

роны властей, Соединенные Штаты намерены активно защищать [3]. Несколько позже на лекции в университете Дж. Вашингтона она заявила, что на данном этапе США считают интернет важнейшим средством экспорта демократии [4].

Для правильной оценки происходящих событий важно понимать, что американскому правительству не требуется финансировать отдельных блогеров — вполне достаточно **популяризировать по всему миру саму идею социальных сетей и онлайн-сообществ**. Используется психологический аспект — тщеславное стремление некоторых людей к славе и влиянию на других людей. Учитывая протестный характер социальных сетей, оппоненты власти (в основном молодежь) добровольно выйдут в виртуальное пространство, организуют масштабную пропаганду в сетях и установят связь с теми, кто разделяет их взгляды. Достаточно полно такой подход описан в одной из публикаций в масс-медиа: «Можно замутить модный русскоязычный сайт, посвященный зарождающемуся цифровому обществу в постсоветских республиках. Зазвать на него юных блогеров, заманив их передовой формой самовыражения и чуть ли не статусом послов мира. Пасти эту молодежь, даже не прикармливая,— на одном лишь голом энтузиазме. И постепенно расшатывать общество, исподволь пропагандируя собственные идеи».

Справочно:

На протяжении последних пяти лет США активно реализует ряд специальных проектов. В частности, в 2006 году в Госдепартаменте появилась группа специалистов для анализа сообщений и дискуссий в социальных сетях. С 2007 г. функционирует исследовательский центр по изучению блогсферы в зарубежных странах для выработки предложений по оказанию влияния на оппозиционные настроения [5]. Основной упор делается на участие в политических интернет-дискуссиях на форумах и в блогах под видом рядовых участников или модераторов дискуссий.

В 2009 году появилась информация о разработке США некой концепции «Дипломатия 2.0», суть которой заключается в продвижении американской идеи в массы посредством новейших технологий. Форумы, чаты и даже блоги, по мнению американских дипломатов, вчерашний день — будущее за социальными сетями [6].

Представляют интерес сообщения о реализации американскими военными программы информационного воздействия на проблемные регионы с использованием социальных сетей Twitter и Facebook. Соответствующий центр управления располагается на базе ВВС США «Макдилл» в штате Флорида. В нем работают 50 операторов, каждый из которых курирует до 10 «агентов влияния», находящихся в различных странах мира. Стоимость данной программы, по оценке британской газеты «Гардиан», оценивается в 2,76 млн долларов США. Характерно, что любое воздействие этой группы на американскую аудиторию запрещено, английский язык в работе не используется. Эксперты уверены, что данный проект направлен на достижение т. н. «эффекта ложного единодушия» в онлайн-дискуссиях [7].

Национальный совет по разведке США совместно с корпорацией RAND (один из ведущих аналитических центров администрации США) реализуют программу под названием «Информационная революция». Она направлена на «сбор мнения ведущих экспертов по проблеме трансформации общества под воздействием информационной революции» [8]. В СМИ также упоминается о реализации в 2010–2011 гг. программ «Civil Society 2.0» и «Tech@State», в рамках которых «объединены усилия специалистов в области компьютерной техники, информационных и интернет-технологий, неправительственных организаций и интернет-активистов в различных странах». В одной из публикаций указывается, что «этот союз содействует объединению всех организаций, ведущих оппозиционную борьбу в социальных сетях» [8].

Характерно, что практически во всех оказавшихся вовлеченными в хаос странах массовые акции протеста были организованы посредством рассылки сообщений о намечающихся митингах через социальные сети Facebook, Twitter, управляющие серверы которых находятся в США. Более того, в 2008 году руководство социальной сети Facebook и компании Google выступили одними из спонсоров организации «Альянс молодежных движений» (АМД), созданной под патронажем Госдепартамента США. Официальной целью АМД продекларирована «благотворительность и содействие участию молодежных организаций в политике». Как отмечается в СМИ, на практие структура «засветилась» в организации движений протеста в Восточной Европе, Средней Азии, Южной Америке, в арабских странах (Египет, Судан). Эксперты обращают внимание на ряд характерных моментов: моделированием деятельности Альянса занимается «РЭНД корпорейшн» — «мозговой центр» правительства США; госсекретарь США Х. Клинтон в 2010 году в Лондоне на очередной конференции АМД лично выступила с приветствием к активистам движения и изложила программу действия организации; информационная подготовка и организация акций про-

теста в Египте была проведена молодежным движением членом АМД «6 апреля» [9].

Значительные усилия специальных структур США направлены на обучение сетевых активистов из других стран, а также создание особого программного обеспечения.

В 2008–2011 гг. в США, Египте, Мексике, Венгрии под эгидой госдепартамента США состоялись как минимум шесть обучающих семинаров для блогеров (более 100 человек) из Алжира, Бирмы, Венесуэлы, Египта, Колумбии, Ливии, Марокко, Молдовы, Саудовской Аравии, Туниса и Нигерии. С участием представителей неправительственных организаций «Фонд Сороса», «Фридом хаус», Национального демократического института, Международного республиканского института, специалистов Facebook и Google обсуждались вопросы использования информационных технологий в политической борьбе.

В январе 2011 г. Госдепартамент США инициировал пакет грантов для американских университетов и зарубежных неправительственных организаций в странах Ближнего Востока и Северной Африки в области создания и распространения компьютерных программ для преодоления интернет-цензуры и обеспечия безопасности пользователей мобильных телефонов. Американскими программистами создана специальная компьютерная игра «People power» («Власть народа»), в которой детально описываются методы и технологии организации «революционных сетевых сообществ», управления ими и практические рекомендации к использованию их для противодействия государственной власти. В некоторых странах при поддержке США организуются соответствующие конференции, например, на тему «Социальные медиа как инструмент протеста», «Развитие социальных медиа, как средства борьбы за перемены» [4].

Характерно, что в основу деятельности протестных движений Египта были положены известные методики американца Дж. Шарпа «От диктатуры к демократии» и «198 методов ненасильственных действий», подготовленные несколько десятилетий назад. Теория «ненасильственного сопротивления», несмотря на внешнюю безобидность», в своей основе является серьезным и достаточно эффективным инструментом дестабилизации социально-политической обстановки в различных странах. К ее разработке и совершенствованию привлекаются специалисты-практики различных отраслей знаний, в том числе сотрудники специальных служб. В США исследования в сфере использования ненасильственной борьбы организованы в Институте Альберта Эйнштейна, который был основан в 1983 году. Другое учреждение, активно действующее в том же направлении — Международный центр ненасильственных конфликтов.

В Республике Беларусь с 2006 г. зарубежные эксперты активизировали целенаправленный поиск и апробацию новых форм деятельности радикальной молодежи на основе известных методик и тактики т. н. «ненасильственного сопротивления». При этом учитывалось, что в результате многолетних усилий Запада по формированию в Беларуси «единой оппозиции» основные идеологические отличия между находящимися на неконструктивных позициях политическими партиями нивелировались. Они практически не имеют внутренних ресурсов для наращивания электоральной поддержки. Малочисленные и неэффективные уличные акции протеста утратили свое значение. Нормой стала не столько работа оппозиции на результат, сколько ее присутствие в вялотекущем политическом процессе.

На этом фоне начала наблюдаться т. н. самоорганизация молодежных ячеек с опорой на интернет-технологии. Иначе говоря, речь идет о якобы спонтанном появлении новых групп, участники которых через интернет постоянно общаются, обмениваются идеями, обсуждают свои планы и направления деятельности, договариваются о проведении конкретных акций. В результате в обществе появляются манипулируемые неидеологические и неструктурные инициативы, участники которых порой не подозревают о том, в каких «социальных спектаклях» фигурируют и каковы настоящие цели данных мероприятий.

Наглядным показателем такой деятельности стала организация и проведение сразу после президентских выборов 2006 г. флешмобов, которых в 2006–2007 гг. молодежь провела около 130. Был период, когда эти акции проходили практически каждый день. В них удалось вовлечь около 500 человек. Этот вид акций не требует особой подготовки, но при этом создает информационный повод и привлекает внимание общественности. Следует подчеркнуть, что акции флешмоб столь масштабно, как в Беларуси, нигде на постсоветском пространстве не применялись. На первоначальном этапе (весна–лето 2006 г.) количество участников флешмобов, постоянно увеличивалось. Этому в значительной степени способствовало отсутствие правовых рычагов воздействия на участников этих акций.

Развитие молодежного т. н. «сетевого» сообщества и культуры на базе интернет-технологий поддерживается в силу двух основных причин. Во-первых, такая форма обеспечивает относи-

тельные анонимность и свободу в выборе единомышленников. Во-вторых, позволяет в короткие сроки мобилизовать сравнительно большое количество сторонников. Например, один активный пользователь социальных сетей недавно заявил, что у него около 2,5 тыс. виртуальных друзей [10]. Участники таких интернет-сообществ (групп) не стремятся принадлежать к какой-либо организации, так как с недоверием относятся к существующим в Беларуси молодежным брендам и политическим партиям. Вместе с тем, они активны и поддерживают коммуникацию через интернет.

Возможность мгновенной передачи информации (как в «Твиттере») и общения «лицом к лицу» (в «Скайпе») создают условия для межличностных связей на уровне непосредственного взаимодействия. Это превращает веб-сообщества в мобильные группы, способные трансформироваться и сливаться с другими группами, координировать свои действия в случае необходимости оперативного реагирования на события во внешней среде — в реальности. Эти технические ресурсы позволяют втягивать в сферу гражданской активности все новых и новых сторонников, уже даже не связанных непосредственно с сообществом и Интернетом вообще. В результате происходит вовлечение в эту «игру» значительного числа молодых людей, формирование групп единомышленников. Тем самым фактически расширяется протестный электорат, готовится база для будущих уличных выступлений.

При анализе открытой информации создается впечатление, что в нашей республике на протяжении последних 3–5 лет реализуется некая новая тактика создания «контролируемой нестабильности». Рассмотрим только некоторые факты в хронологической последовательности, что позволит сделать соответствующие выводы.

Весной 2009 г., накануне нового электорального цикла (местные выборы, выборы Президента) в Минске неожиданного заявило о себе молодежное общественное объединение **«Движение будущего»** («ДБ»), которое самоорганизовалось из числа участников социальной сети «В контакте» и прошло государственную регистрацию. Особенностью «ДБ» стало то, что впервые молодежная организация оформилась из виртуальной реальности. Сразу же новое формирование развернуло бурную деятельность и приступило к реализации социально-культурных и других проектов. В ходе подготовки к выборам в местные Советы депутатов действовал предвыборный штаб «ДБ» (в Мингорсовет выдвигалось 10 человек), была создана инициативная группа по распространению информационных материалов.

Руководство «ДБ» с самого начала не скрывало своего стремления сформировать платформу взаимодействия между различными организациями, политическими партиями, движениями. Важно отметить, что участники этого объединения на первоначальном этапе напрямую не высказывали своих политических взглядов. За счет креативности проводимых мероприятий структура получила хорошую рекламу. Движение стремилось создать себе положительный образ и войти в доверие к властям для одобрения и поддержки своей деятельности.

Но уже тогда, в 2009 году, обращали на себя внимания основные направления деятельности нового объединения, которые должны мобилизовать всю активную часть страны — «молниеносная» реакция на все изменения в жизни страны, использование новейших технических средств и разработок в сфере PR-технологий и пропаганды. Руководители «ДБ» пытались ассоциировать свою структуру с некими «новыми силами, которые «предложат передовые методы формирования гражданского общества, правового государства и демократии». Критикуя нынешних оппонентов власти, они заявляли о намерении отойти от «стандартных методов влияния на народ» и внедрять новые информационно-психологические и пропагандистские технологии. Основной принцип — «через информирование населения можно достичь развития активной гражданской позиции и уничтожить безразличие». При этом недвусмысленно давалось понять, что информация и популяризация — «первые шаги».

И эти шаги не заставили себя долго жать. За два месяца до президентских выборов 12 ноября 2010 г. «ДБ» совместно с незарегистрированными организациями «Вольная моладзь» и «Объединение белорусских студентов», Белорусской партией «Зеленые» выступило инициатором молодежной кампании «Гражданин» с целью «контролировать власти» и проведения мероприятий для активизации гражданского общества во время президентских выборов [11]. Далее последовали откровенно провокационные действия — активисты кампании вручали членам участковых избирательных комиссий символические повестки в милицию с напоминанием об уголовной ответственности за заведомо неправильный подсчет голосов, а также подали одновременно 500 заявок в районные администрации на проведение уличных акций с целью «напрягать власти» [12].

После президентских выборов формирование ненадолго ушло в тень и в июне 2011 г. снова неожиданно и громко заявило о себе объявлением инициативы (движения) «Революция через соци-

альные сети» («РЧСС»). Дальше — каждую среду в одно и то же время политические флешмобы в Минске и регионах с оригинальным окрасом (молчание, хлопки, будильники). Казалось бы, что тут такого? Молодежь мирно собирается, чтобы выразить свое отношение к текущей ситуации в республике. Но вот выход из тени «ДБ» в то время, когда в республике сложилась непростая экономическая ситуация, четко рассчитан на раскачивание ситуации в республике.

Следует отметить, что т. н. «молчаливые акции» возникли не на пустом месте. Подобные протесты были апробированы в ходе флешмобов в марте–апреле 2006 г., т. н. акций солидарности 16-го числа каждого месяца. По этому поводу некоторые эксперты отметили: «Две предыдущие цветные революции были рассчитаны на разовый и мощный всплеск активности, который должен вынудить власть сдать позиции. Не вышло. Вероятно, сейчас будет сделана ставка на менее мощное, но растянутое по времени давление, вынуждая власти находиться в постоянной мобилизационной готовности» [13].

Нынешние политические флешмобы с самого начала были заявлены как подготовка к насильственному свержению законной власти. Не скрывается стремление вывести всех недовольных на улицу. По мнению «сетевых революционеров», локальное сопротивление приведет к массовым акциям качественно другого уровня [14] — «когда на площади будут тысячи людей, это будет знак того, что можно приступать к более активным действиям» [15]. То, что за этим последует организаторы-модераторы, которые руководят процессом из-за границы (Краков), забыли сообщить. Вероятно, за этим последует хаос, нарушение общественного порядка (точнее массовые беспорядки) и настоящий кризис. А как следует расценивать предложения «перейти от ненасильственного народного сопротивления к активному наступлению против пособников режима» [16]? Это уже не игра в «праздник непослушания», не «революционный квест», а призывы к экстремистским действиям.

По мнению экспертов, одной из задач последних акций «ненасильственного сопротивления» — «противопоставить продвинутое молодое поколение якобы консервативному поколению отцов и дедов и взорвать тем самым единство общества» [17]. Дескать, из-за кризиса появилась прослойка, которая не ассоциирует себя с оппозицией, но имеет прямое желание поменять власть. Вероятно, не случайно на волне «сетевой революции» традиционные молодежные радикальные формирования («Молодой фронт», «Молодежь БНФ» и др.), а также оппозиционные структуры ушли в тень и публично себя никак не проявляют. В свою очередь, определяя тактику движения «РЧСС», один из его организаторов заявил: «Мы можем на время затихнуть, чтобы набраться сил, но потом возобновим давление на максимальной скорости» [18]. То есть по принципу — немного отдохнем, а потом снова пошумим, похулиганим (например, накануне или в ходе паралментских выборов). При этом действовать собираются так, чтобы максимально спровоцировать власти на жесткие действия по принципу, описанному в одной из публикаций: «Мы протестуем, совершая любые действия, которые власть призывает не совершать, поступая с точностью до наоборот» [19].

Еще один важный аспект, на который хотелось бы обратить внимание. В ближайшее время мы, возможно, станем свидетелями зарождения новых массовых сетевых движений, способных изменить расстановку политических сил. В России оппоненты власти такие мысли уже высказывают. В Беларуси зачатки (прообраз) нового движения уже есть — «ДБ», движение «РЧСС». По мнению авторов этой идеи, подобное движение, организованное через Интернет, будет принимать активное участие в реальной политической жизни (от выборов до массовых протестных акций). Предполагается, что движение, непосредственно управляемое его участниками через собственную социальную сеть в интернете, добьется нового, принципиально более высокого уровня эффективности. При этом социальная сеть — инструмент привлечения новых людей, мобилизации протестной активности, подготовки реальных политических акций и кампаний. Принцип работы предлагается следующий: «организоваться в сети, чтобы работать в реальности». Характерно, что подобных движений пока в мире нет. Однако эксперты прогнозируют их появление в скором времени в США и Европе.

Таким образом, опыт других стран свидетельствует, что использование сети Интернет в интересах ведения информационных войн может свести на нет возможности государства по контролю над внутренними социально-политическими процессами, а также информационными потоками внутри стран и между ними. Применяемая тактика «ненасильственного» сопротивления рассчитана исключительно на молодое поколение и ставит своей целью подготовку антигосударственных сил к масштабным акциям неповиновения.

Опасность «ненасильственных» методов заключается в том, что правоохранительные структуры, как оплот любой власти, могут быть к часу

«Х» парализованы, что было неоднократно продемонстрировано в ходе т. н. «цветных» революций в других странах в целях дестабилизации ситуации. Важно учитывать, что неумение противостоять «неагрессивной» толпе парализует волю государственных служащих. Второстепенные вопросы о форме обращения с оппозицией для них становятся более важными, чем выполнение должностных обязанностей: происходит добровольный отказ от обязанности применить насилие ради поддержания элементарного порядка и обеспечения безопасности. Власть «привыкает» к наличию в обществе ненасильственных методов политической борьбы, в результате чего снижается ее способность видеть и оценивать реальные угрозы. По замыслу западных специалистов, госорганы перестанут реагировать на ситуации, которые в нормальной обстановке повлекли бы самые решительные действия. Известные события в бывшей Югославии, Грузии, Украине, Египте и других странах показали эффективность молодежных сетевых структур в дестабилизации обстановки, например, американская неправительственная организация «Национальный фонд в поддержку демократии» при подготовке египетского движения «Кефайя» («Египетское движение за перемены») готовила его как децентрализованную сеть ячеек.

Для выработки эффективных мер защиты в условиях «сетевых войн» необходимо обстоятельное комплексное изучение явления. Надо четко представлять, что сейчас в мире происходят процессы, ранее не известные. Динамика современного мира стала настолько велика, что пока аналитики занимаются анализом ситуации и разработкой прогноза, сам объект исследования изменяет свою структуру и направление развития. Политическим аналитикам и прогнозистам нужно переосмыслить старые подходы, внести коррективы и выработать новые.

Государственным органам необходимо совершенствовать работу по отслеживанию процессов и тенденций, происходящих в молодежной среде, наиболее подверженной радикальным формам протеста против несправедливых, с их точки зрения, событий или фактов общественной жизни, насаждению и культивированию идей экстремизма, вербовке в ряды неформальных и радикальных движений.

Не могут не настораживать неединичные случаи организации массовых уличных акций протеста в других странах с использованием социальных сетей, которые сопровождались погромами и столкновениями с силами правопорядка.

Характерно, что, например, **в России ни одна организация, признанная в настоящее время экстремистской, не имеет четкой идеологической платформы**. Классификация «правого» и «левого» экстремизма осуществляется по внешним атрибутам, символике, характеру противоправных действий и т. п. Сближение молодежных движений «правого» и «левого» толка происходит на почве возросшего в обществе недоверия к власти, обесценивания демократических завоеваний и желания коренных преобразований, являющихся источником формирования и развития экстремистских установок в политическом самосознании молодых людей. Аналогичные тенденции наблюдаются и Беларуси. Однако по своим масштабам они несравнимы с российскими.

Помимо молодежных структур оппозиционной направленности, в нашей республике в последние годы заявляли о себе несколько экстремистских организаций крайне националистического русско-славянского толка — **«Скинхеды», «Белая воля», «Бритоголовые волки-88»**. Однако в настоящее время они являются маргинальными и малочисленными. Политической деятельностью не занимаются. Вместе с тем эти формирования требуют постоянного мониторинга с целью принятия своевременных мер реагирования и недопущения экстремистских проявлений. Тем более что приверженцы так называемой нацистской идеологии стремятся устанавливать контакты и проводить совместные акции со своими зарубежными «коллегами».

По информации МВД Беларуси, возобновляет свою деятельность **РНЕ**: летом 2011 г. на Гродненщине был проведен тренировочный сбор представителей данной организации, в т. ч. и из России; пытаются легализоваться неонацисты — в этих целях предпринимает шаги по регистрации объединение «Совесть 18» в Витебской области.

Справочно:

В целях установления лиц, со стороны которых можно ожидать проявлений экстремизма, МВД Беларуси у администраторов социальной сети «Vseti.by» получены сведения в отношении 4697 пользователей, чьи личные страницы были заблокированы по причине того, что в их анкетах в графе «Политические взгляды» были указаны нацизм либо неонацизм.

Также в Беларуси действуют незарегистрированные ячейки российских организаций **«Национал-большевистская партия»** (НБП) и **«Авангард коммунистической молодежи»** (АКМ). Эти формирования высказывают приверженность к т. н. акциям «прямого действия» с элементами экстремизма (захват зданий, роспись инженерных сооружений символикой и лозунгами организаций и т. п.), что позволяет рассматривать

их деятельность как потенциальную угрозу для общественного порядка. До последнего времени отделение «НБП» в Беларуси было в целом позитивно настроено в отношении к властям республики. Однако в начале марта 2010 г. белорусские нацболы заявили о переходе в оппозицию к белорусским властям. Отныне приоритетом для активистов НБП станут уличные акции и радикальные акции «прямого действия». При этом декларируется: «У оппозиции нет будущего, если она не будет радикальной. Властям можно противопоставить только радикализм».

Справочно:

В русле этой политики активисты НБП 19 марта 2010 г. возле здания Министерства юстиции провели несанкционированную уличную акцию, в ходе которой шесть человек простояли несколько минут с растяжкой «Запрещается запрещать», периодически выкрикивая лозунги «Свободу объединений!», «Конституция — или революция!».

В последнее время обращает на себя внимание деятельность незарегистрированного молодежного формирования **«Антифа»** (антифашисты, анархисты). По своей направленности, преследуемым целям и мировоззренческой основе структура пропагандирует идеологию, близкую к антиглобалистам и «зеленым», не приемлет какую-либо диктатуру и выступает против фашизма в любых его проявлениях. Ее активисты поддерживают тесные контакты с членами аналогичного группирования, действующего в Польше, странах Западной Европы. Регулярно организуются поездки для участия в акциях антиглобалистов. Они выделялись в ходе акций «Чернобыльский шлях» в 2008–2009 гг. Важно отметить, что в структуре формирования создана группа **«Антиатомное сопротивление»**, задачей которой является дискредитация строительства АЭС в Беларуси. Обращает внимание склонность доморощенных антифашистов к совершению хулиганских действий. По отношению к государственной власти они настроены оппозиционно. Активисты этого формирования регулярно заявляют о себе проведением скоротечных несанкционированных уличных акций протеста, которые носят скандальный и вызывающий характер.

Справочно:

Например, 20 февраля 2010 г. в столице, в центре города, на площадке перед кинотеатром «Октябрь» состоялся пикет против строительства атомной станции в Беларуси, в ходе которого прохожим гражданам раздавались листовки, скандировались лозунги в духе антиглобалистов типа «Атом мирным не бывает — это даже дети знают!», «АЭС — тупик, а не прогресс!». К этому следует добавить, что в Минске расклеиваются стикеры «Островецкая АЭС? Спасибо, не надо!».

На этом фоне особую озабоченность с точки зрения общественной безопасности вызывают **факты противостояния между группировками «Антифа» и «Скинхеды»**. Обращает внимание, что активисты «Антифа» осуществляют сбор информации на представителей «неонацистских тусовок» для последующего принятия к ним «мер реагирования». В России подобные «игры» молодежи уже заканчиваются убийствами и настоящими молодежными побоищами.

Еще одним молодежным формированием, которое требует повышенного внимания, является организация анархистов **«Автономное действие»**. Тактика их действий во многом похожа на действия антифашистов и сводится к физическому противостоянию неонацистским группировкам и проведению точечных несанкционированных акций протеста.

Справочно:

Например, в ночь на 3 октября 2009 г. минские анархисты закрыли на цепь винно-водочный отдел магазина «Таллин» в микрорайоне «Запад-2». На стены были нанесены надписи антиалкогольного содержания. Подобным «атакам» анархистов периодически подвергается Министерство обороны, некоторые столичные военкоматы. В декабре 2009 г. группа активистов «Автономного действия» забросала вход в столичное казино «Шангри Ла» лампочками с краской и пиротехническими факелами, а на стене оставили надпись «Тебя уже проиграли!».

В 2010 году результатом оперативно-розыскных мероприятий сотрудников МВД стало раскрытие резонансного преступления — хулиганских действий, сопряженных с повреждением имущества посольства Российской Федерации, совершенных членами анархистской организации «Автономное действие». Установлено порядка 30 ее активных участников — жителей гг. Минск, Барановичи, Солигорск, Бобруйск, Новополоцк — и их ***причастность к совершению 7 преступлений****.*

Наибольшей дерзостью и уверенностью в своей безнаказанности отличаются **«футбольные хулиганы» — фанаты** различных футбольных клубов, организовывающие массовые драки.

Несмотря на принимаемые меры, продолжают иметь место факты групповых нарушений общественного порядка на стадионах и вне спортивных сооружений, которые имеют большой общественный резонанс, сопровождаются возросшей агрессией и дерзостью отдельных группировок

футбольных фанатов, участников движения неофашистов и антифашистов, стремлением к публичному выяснению отношений между собой.

Справочно:

Фанатами совершено несколько резонансных преступлений *— массовые драки в Минском метрополитене, драка с воспитанниками «Минского кадетского училища», причинение проникающих ножевых ранений и иных тяжких повреждений гражданам в г. Бресте, организация драки в Ивацевичском районе, в которой принимало участие около 200 человек.*

В результате предпринятых профилактических мероприятий в ноябре 2011 г. предотвращены массовые драки между фанатами футбольных клубов «Партизан» и «Барановичи», «Гомель» и «Динамо-Минск», «Партизан» и «Витебск». Кроме этого, 27 ноября 2011 г. в г. Минске задержана группа динамовских фанатов, которые намеревались выехать в г. Орел для участия в массовой драке с местными футбольными хулиганами.

Имеется ряд фактов, которые напоминают об опасности **зарождения различных молодежных группировок с криминальным оттенком**. В советские времена уже приходилось иметь дело с настоящими побоищами между объединенными по территориальному признаку группами молодых людей. Во избежание подобного надо анализировать информацию, прогнозировать развитие негативных процессов, принимать своевременные и адекватные меры, чтобы вновь не пустить ситуацию на самотек. При умелом руководстве со стороны «старших товарищей» недетские «забавы» молодых людей могут иметь непредсказуемые последствия.

Литература

1. Яковлев, Ф. Хаос будет только нарастать [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.chekist.ru/article/3711.

2. США управляют революциями через блоги [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.trud.ru/article/15-02-2011/258917_ssha_upravljajut_revoljutsijami_cherez_blogi.html.

3. США потратит на борьбу с интернет-цензурой в Китае и в Иране 19 млн долл [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.agentura.ru/?id=1305109860.

4. Время «сетевых революций» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.asgard.lv/2011/03/16/%d0%b2%d1%80%d0%b5%d0%bc%d1%8f/.

5. Американский фактор в арабских революциях : мобилизация протеста через публичную дипломатию и социальные сети [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://bhead-artzeinu.livejournal.com/73771.html.

6. Напряжение в Сети [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.charter97.org/ru/news/2009/8/26/21417/.

7. Появились сведения о разведоперации США по манипулированию социальными сетями [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.inopressa.ru/article/18mar2011/guardian/spy_usa.html.

8. Угрозы и вызовы информационной эпохи [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.spbit.su/analytics/a545/.

9. Великая египетская сетевая революция [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.fssb.su/revolutions/60-velikaya-egipetskaya-setevaya-revolyuciya.html.

10. Кабанов, А. «Обо всех этих дефицитах не говорят только одноклеточные амебы» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.gazetaby.com/index.php?sn_nid=37236&sn_cat=38.

11. Активисты кампании «Гражданин» вручают членам участковых комиссий профилактические повестки [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.reporter.by/Belarus/Aktivisty-kampanii-Grazhdanin-vruchajut-chlenam-uchastkovyh-komissii-profilakticheskie-povestki/.

12. «Требование одно: отставка Лукашенко» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.gazetaby.com/index.php?sn_nid=37349&sn_cat=35.

13. Революция через социальные сети в Белоруссии стартовала [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://el-murid.livejournal.com/236756.html.

14. РЧСС. Семь заблуждений и мифов [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.gazetaby.com/index.php?sn_nid=38251&sn_cat=37.

15. Всебелорусская «Революция через социальную сеть» появилась и в Facebook [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.gazetaby.com/index.php?sn_nid=37099.

16. В «Фейсбуке» придумали, как насолить пособникам режима [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://www.gazetaby.com/index.php?sn_nid=37675&sn_cat=35.

17. V_Setях [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://ont.by/programs/programs/kontyry/topics/0067720/.

18. Борьба в сетях [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://rg.ru/2011/07/03/lukashenko-poln.html.

19. Сетевая революция как третья волна [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : http://n-europe.eu/columns/2011/06/27/setevaya_revolyutsiya_kak_tretya_volna.

Материал поступил в редакцию 04.04.2012

Уважаемые читатели!
Журнал «Новая экономика» издается в городе-герое Минске с 2004 г.

Редакция осуществляет свою деятельность на основании устава, а также ВЫДАННОГО МИНИСТЕРСТВОМ ИНФОРМАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ свидетельства о государственной регистрации средства массовой информации № 1206 от 8 февраля 2010 г.

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

Юридический адрес издания:
220025, г. Минск, пер. Ермака, д. 6, оф. 2.

Расчетный счет редакции для добровольных взносов
от физических или юридических лиц:

В бел. руб.: р/с 3015706570018 в ОАО «Технобанк»,
код 182, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; УНП 190611736; ОКПО 37665007.

В евро: р/с 3015706572016 в ОАО «Технобанк»,
код 182, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; УНП 190611736; ОКПО 37665007.

В рос. руб.: р/с 3015706572029 в ОАО «Технобанк»,
код 182, г. Минск, ул. Мельникайте, 8; УНП 190611736; ОКПО 37665007.

Курсы валют следует уточнять в день платежа.

Подписано в печать 18.04.2012 г.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 33,0. Уч.-изд. л. 28,8.
Тираж 500 экз. Заказ № 159.

Издатель и полиграфическое исполнение:
ОДО «Издательство “Четыре четверти”».
ЛИ № 02330/137 от 16.03.2009.
Ул. Б. Хмельницкого, 8-215, 220013, г. Минск.
Тел./факс: 331 25 42. E-mail: info@4-4.by

© «Новая экономика», 2012
Цена договорная