НОВАЯ ЭКОНОМИКА

№ 1 (63)

апрель
2014

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

Слово главного редактора к юбилею журнала «Новая экономика» 6

ЭКОНОМИКА

Байнёв В. Ф. Реалии и мифы советской индустриализации 7

Пилипенко Е. В. ВТО в системе мирового капиталистического хозяйства 15

Муха Д. В. Совершенствование институциональных условий привлечения прямых иностранных инвестиций в Беларусь 21

Ивашутин А. Л., Хрусталев С. Б. Структурный анализ эффективности использования иностранных инвестиций в белорусской экономике 28

Мохсен Камали Мохаммадреза Методы оценки инвестиционной активности стран 37

Прохорович А. А. Трансформация инвестиционной политики в Республике Беларусь 42

Климовской А. Э. Банковская система Республики Беларусь: состояние и перспективы развития 47

Джахангири Кухшахи Мехди Хассан Прогнозирование параметров платежного баланса и оценка перспектив развития иранской и белорусской экономик 51

Котова Ю. В. Промежуточные таргеты денежно-кредитной политики 57

Полоник В. В. Методология обоснования системы пороговых значений индикаторов финансовой безопасности. 62

Глущенко А. А. Налоговый менеджмент как инструмент системы экономической безопасности предприятия 69

Солодовников С. Ю., Васюченок Л. П., Прудникова Е. В. Теоретико-методологические основы оценки экономической эффективности АПК 76

Полоник С. С., Хоробрых Э. В., Литвинчук А. А. Прогноз развития агропромышленного комплекса Беларуси на 2016 – 2025 гг. 85

Прокопец Л. В. Роль инвестиционно-инновационного развития в обеспечении конкурентоспособности сельского хозяйства 94

Смолярова М. А. Роль банков в экономическом развитии организаций АПК Беларуси 100

Сюй Даньтун Факторы эффективности реформы сельского хозяйства в Китае 105

Одоко Дан Янчевский В. Г. Экономическая и продовольственная безопасность Нигерии: состояние и перспективы решения проблем 111

Яснолоб И. А. Исследования рынка плодоовощной продукции как элемент повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов 115

Астрейко А. А. Методы управления социальной сферой в условиях оказания государственной поддержки 122

Астрейко А. А., Кукареко Д. В. Анализ поведения участников рынка в условиях дотационной поддержки экономики 130

Сенченко М. Г. Государственная политика Республики Беларусь в сфере развития малых инновационных предприятий 137

Луцевич А. Дж. Стратегия формирования конкурентных преимуществ как фактор развития инновационного потенциала предприятия 143

Князевич А. А., Бритченко И. Г. Организационно-правовые основы регулирования деятельности субъектов инновационной инфраструктуры Украины 149

Сурмай Д. Д. Информационное обеспечение принятия управленческих решений на основе объектного подхода для предприятий легкой промышленности 155

Королев Ю. Ю. Регулирование процессов банкротства и санации: внедрение международных норм в Беларуси 163

Шалимова Н. С. Проблема «разрыва в ожиданиях» у пользователей результатами аудита: сущность, причины возникновения и пути преодоления 170

Андрощук И. И. Задания по предоставлению прочей уверенности в системе аудиторских услуг: сущность, виды, отличительные характеристики 179

Кудырко Л. П., Севрук И. Н. Модернизация маркетинга в условиях дестабилизации международной маркетинговой среды 187

Иванов Е. А. Управление организацией на основе применения логистических подходов 194

Сидоров А. Н. Проблемные вопросы управления запасами в строительстве и пути их решения 198

Мельник Т. Н., Пугачевская Е. С. Проблемы импортопотребления в экономике Украины 201

Маркусенко М. В. Деятельность строительных организаций Минска и их роль в обеспечении роста валового регионального продукта 211

Волохова И. С. Эффективность использования ресурсов территориальных бюджетов при различных формах демократии 217

Козляковская Н. О. Особенности функционирования санаторно-курортного сегмента туристического рынка Беларуси 224

Ковалёв М. М., Генералова Н. К. Развитие белорусского и мирового туризма до 2030 г. 230

Сысоев С. А. Сущностные характеристики социального капитала 238

Наливайченко Е. В. Управление интеллектуальной собственностью предприятия в информационной экономике 244

Давидов П. Г. Материальное стимулирование как средство повышения эффективности работы госсектора Израиля 252

Преснякова Е. В. Стимулирование роста производительности труда мерами инвестиционной политики 258

Лещинская Г. А. Организация труда и заработной платы как подсистема менеджмента предприятия 265

Немченко Т. А. Формирование эффективного мотивационного механизма трудового потенциала предприятий машиностроения Украины 271

Абдолрахим Хассаннежад Омрани Основные этапы, состояние и перспективы торгово-экономических отношений Ирана и Беларуси 277

Овечкина О. М. Многовекторность как концептуальная основа развития внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь 285

общество

Побережная О. Е. Теоретико-концептуальная интерпретация социальной политики в современном экономическом либерализме 294

Бардаш С. В., Осадчая Т. С. Философские основы и правовые аспекты внутреннего контроля хозяйствующих субъектов частной формы собственности 299

Дикарев А. И., Фомина И. Н. Геоэкономические стратегии дипломатии в Африке в контексте политэкономических парадоксов глобализации 308

Сербов Н. Г. Методологические подходы к развитию природоохранной деятельности в водных бассейнах Украины. 318

историческое наследие

Пушкарь Т. А., Гелеверя Е. М., Базецкая А. И., Ковалевская А. В. Исторические этапы формирования строительного комплекса Украины 322

Гронский А. Д. Политическая полиция Северо-Западного края в годы Первой мировой войны 329

Председатель редакционной коллегии:
Байнёв Валерий Федорович,
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой инновационного 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)

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,
советник Президента РФ по вопросам региональной экономической интеграции (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)

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

Полоник Степан Степанович,
доктор экономических наук, профессор, заместитель декана экономического факультета
Белорусского государственного университета (г. Минск)

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)

Главный редактор:
Шиптенко Сергей Алексеевич,
заместитель председателя общественной организации «Новая экономика»

Уважаемые читатели!

Прошло 10 лет с того дня, когда вышел в свет первый номер журнала «Новая экономика». За это время пройден большой путь: от маленького самиздатовского сборника к солидному изданию — как по форме, так и по содержанию. Издавая второй номер журнала, мы знали, чьи заинтересовавшие нас статьи мы включим в него, но даже не представляли, кто из авторов сам согласится на публикацию в нашем журнале. Сегодня ситуация совершенно иная.

С самого начала издание журнала «Новая экономика» не было коммерческим проектом, не является таковым и сейчас. Наш журнал можно назвать независимым: с момента его основания и по сей день нам не предоставили ни копейки бюджетных денег. «Новая экономика» также не получила ни цента помощи по грантам, хотя и подавала заявки. Рекламу в нашем издании более верно назвать проявлением нашей благодарности меценатам. Среди них оказалось немало людей достойных, которым не надо объяснять смысл поддержки молодых ученых в самом начале их пути.

В 2004 г. журнал «Новая экономика» почти никому не был известен. Но мы знали, чего хотим, видели цель и были уверены, что наши усилия не напрасны, — это помогло выстоять в сложные периоды, когда искушение изменить профиль или вовсе разойтись и заняться чем-то другим было слишком большим. Мы смогли преодолеть все трудности и теперь выпускаем юбилейный номер журнала. Честно говоря, не все были уверены в том, что этот день наступит.

В период становления нас поддержали белорусские и российские ученые с большим авторитетом и огромным жизненным опытом, тогда как у учредителя, главного редактора и его заместителя в наличии был лишь энтузиазм. Наверное, что-то в нас тогда было такое, ради чего профессора поставили на кон свое имя.

Первыми стать членами редколлегии журнала согласились доктора экономических наук, профессора Валерий Федорович Байнёв и Сергей Александрович Пелих, доктор политических наук, профессор Владимир Андреевич Мельник и доктора философских наук, профессора Валентин Леонидович Акулов и Лев Евстафьевич Криштапович. С тех пор наша редколлегия пополнялась и иногда редела: ушли из жизни профессор Валентин Леонидович Акулов и доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор Василий Яковлевич Ельмеев — учитель нашего бессменного председателя редколлегии. Первым главным редактором журнала (2004–2010 гг.) был Сергей Александрович Корчицкий. Всем им, а также тем, кто помогал журналу и помогает до сих пор инкогнито, — наш поклон.

Наглядное представление о развитии журнала дает сравнение двух номеров — первого и нынешнего. За годы существования журнала «Новая экономика» издано более шести десятков номеров, примерно столько же наших авторов из числа соискателей ученых степеней и званий обрели желаемый статус. Далеко не все, кто представил свои статьи для публикации, испытывали потребность в «ВАКовской публикации» — для них важна была возможность высказаться, поделиться своими выводами, оценками, прогнозами.

Самым большим своим достижением за 10 лет мы считаем возможность помогать ученым, а самой большой наградой — их признание.

Главный редактор журнала
Сергей Шиптенко

Реалии и мифы советской индустриализации

Байнёв Валерий Федорович,
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой инновационного менеджмента Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье анализируются предпосылки, ход и итоги советской индустриализации 1925–1940 годов. Проводится сопоставление итогов экономических преобразований довоенного периода СССР с преобразованиями постсоветского периода. Обосновывается вывод о необходимости новой индустриализации с учетом опыта советской эпохи.

This article analyzes the background, course and results of Soviet industrialization 1925–1940 period. Compares the results of the pre-war period of economic transformation of the USSR with the transformations of post-Soviet period. The conclusion about the necessity of new industrialization based on the experience of the Soviet era.

«Мы отстали от передовых стран на 50–100 лет. Мы должны пробежать это расстояние в 10 лет. Либо мы сделаем это, либо нас сомнут»

И.В. Сталин (из речи «О задачах хозяйственников» на I-й Всесоюзной конференции работников социалистической промышленности 4 февраля 1931 г.)

Давно разменян третий десяток лет с того переломного момента, когда умами наших бывших политэкономов-марксистов вдруг безраздельно овладело очередное «единственно верное учение» на этот раз уже о «чудотворной» силе рыночной экономики, которое, как это водится, пришло к нам с «просвещенного» Запада. Двадцать с лишним лет — срок сам по себе немалый, вполне достаточный для того, чтобы, например, в процессе советской индустриализации подготовиться к Великой Отечественной войне и выиграть ее. Или, как это убедительно доказывает наша история, за срок, равный длительности наших либерально-рыночных реформ, вполне возможно не просто восстановить порушенное фашистами народное хозяйство, но и, опираясь на достижения ленинско-сталинской индустриализации, вывести его на лидирующие позиции в сфере научно-технического прогресса (НТП).

О преимуществах советской плановой экономики, успехи которой всецело базируются на успехах советской индустриализации, свидетельствует, например, приведенная ниже хроника событий. Она здесь воспроизведена в связи с тем, что выдающиеся достижения советского народа сегодня тщательно вымарываются идеологами наших нынешних рыночных реформ, дабы хоть как-то смягчить контраст их поистине разрушительных последствий на фоне грандиозных успехов советской социалистической системы хозяйствования экономики.

Итак, 18–20 июня 1937 г. экипаж советских летчиков под командованием Валерия Чкалова на отечественном самолете АНТ-25 совершил первый в истории человечества беспосадочный перелет из СССР в США через Северный полюс, что свидетельствует о преимуществах советской авиации в те годы. В том же 1937 г. в Радиевом институте в Ленинграде был запущен первый в Европе ускоритель элементарных частиц — циклотрон.

Накануне Великой Отечественной войны 13 июня 1941 г. в газете «Труд» была описана уникальная установка, использовавшая токи сверхвысокой частоты для обработки мясных продуктов. К слову, в США микроволновая печь была изобретена лишь в 1946 г.

4 декабря 1948 г. советские инженеры И. Брук и Б. Рамеев зарегистрировали в Государственном комитете Совета министров СССР первое в истории человечества авторское право на цифровую вычислительную машину.

В 1954 г. Советский Союз впервые в мире ввел в эксплуатацию атомную электростанцию в г. Обнинске. В том же году советские физики Н. Басов и А. Прохоров создали первый в истории человечества квантовый генератор — лазер на аммиаке, за что спустя 10 лет получили Нобелевскую премию по физике.

4 октября 1957 г. СССР вывел на орбиту первый искусственный спутник Земли, открыв эпоху освоения космоса. В том же году в подмосковном городе Дубна введен в эксплуатацию первый в мире синхрофазотрон (в современной терминологии — «коллайдер»).

14 сентября 1959 г. Советский Союз впервые в истории человечества посадил на поверхность Луны космический аппарат «Луна-2», который доставил на ее поверхность вымпел с гербом СССР. В том же году советские ученые, инженеры и рабочие первыми в мире спустили на воду атомный надводный корабль-ледокол «Ленин».

1 марта 1966 г. Советский Союз первым в мире посадил на поверхность Венеры космический аппарат «Венера-3», который доставил на ее поверхность вымпел с гербом СССР.

В 1968 г. (на восемь лет раньше фирмы Apple) советский инженер А. Горохов запатентовал первый персональный компьютер.

17 ноября 1970 г. впервые на поверхность Луны доставлен и приступил к ее изучению советский аппарат «Луноход-1». Чуть более года спустя 2 декабря 1971 г. впервые в истории человечества на поверхность Марса посажен космический корабль «Марс-3» с гербом СССР и первым в мире марсоходом и т. д.

Таковы реалии советской экономики, базирующиеся на достижениях советской индустриализации. Могут ли сегодня бывшие союзные республики, уверенно ведомые рыночными реформаторами в «светлое капиталистическое будущее», похвастаться чем-то подобным? Увы.

Перечисленные и многие другие выдающиеся успехи СССР подтверждают проявившиеся во время Второй мировой войны колоссальные преимущества советской социалистической плановой экономики, позволившей нам превозмочь военную и экономическую мощь не просто фашистской Германии, но едва ли и не всей порабощенной фашистами Европы с ее хваленой рыночной капиталистической моделью развития. Всякий непредвзято мыслящий экономист, прекрасно зная о том, что любые экономические достижения всецело базируются на капиталовложениях (инвестициях), осуществленных задолго до первых проявлений этих самых успехов, сделает вывод, что фундамент достижений советского народа — советская ленинско-сталинская индустриализация.

Советская индустриализация, если использовать современную терминологию, — это масштабная модернизация, грандиозное научно-техническое, технологическое, промышленное, инновационное обновление народного хозяйства страны, реализованное Советским Союзом в преддверии Великой Отечественной войны, позволившее советскому народу выстоять в суровое военное лихолетье и не оказаться на свалке истории. Данный инновационный проект национального масштаба, осуществленный в 1925–1940 гг., представил миру советское чудо прорыва в индустриальный XX век после того, как на XIV съезде ВКП(б) в декабре 1925 г. был официально провозглашен курс на индустриализацию СССР. Хотя, следует пояснить, что фундамент сталинской индустриализации был заложен намного раньше, когда в 1920 г. в разработанном под руководством Владимира Ленина плане ГОЭЛРО было предусмотрено, а затем реализовано строительство десятков промышленных предприятий при опережающем развитии электроэнергетики.

Статистика доказывает, что в процессе советской ленинско-сталинской индустриализации преимущественно аграрная Россия уверенно превращалась в мощную индустриально развитую державу (табл. 1).

Известно, что за годы индустриализации в Советском Союзе было введено в действие более 9 тысяч крупных, оснащенных передовой техникой, промышленных предприятий. В табл. 2 приведена динамика роста промышленного производства в СССР в период с 1928 по 1937 гг. по некоторым ключевым позициям, которую полезно будет сравнить с аналогичной информацией, характеризующей некоторые реалии нашего нынешнего рыночного «оздоровления» (табл. 3).

По словам известного российского экономиста, председателя Русского экономического общества им. С.Ф. Шарапова профессора Валентина Катасонова, столь масштабный инновационный проект как советская индустриализация требовал колоссальных инвестиций, поскольку «*объем валютных затрат на закупки и монтаж импортного оборудования на крупных объектах индустриализации составлял десятки миллионов долларов (в долларах в ценах того времени). В среднем валютные затраты в расчете на один объект индустриализации могли составлять около 1 млн долларов… Нетрудно посчитать, что в золотом эквиваленте средние затраты на*

Таблица 1 — Динамика удельного веса промышленности и сельского хозяйства в валовой продукции народного хозяйства России и СССР в 1913–1933 гг.

Сектор народного хозяйства	1913 г.	1929 г.	1930 г.	1931 г.	1932 г.	1933 г.
Крупная промышленность	4,1	54,5	61,6	66,7	70,7	70,4
Сельское хозяйство	57,9	45,5	38,4	33,3	29,3	29,6

Источник: [7]

Таблица 2 — Динамика производства некоторых видов промышленной продукции в СССР во время советской индустриализации за годы 1 и 2 пятилеток

Продукция	1928 г.	1932 г.	1937 г.	1932 г. к 1928 г. (за годы 1 пятилетки), %	1937 г. к 1928 г. (за годы 1 и 2 пятилеток), %
Чугун, млн т	3,3	6,2	14,5	188	439
Сталь, млн т	4,3	5,9	17,7	137	412
Прокат черных металлов, млн т	3,4	4,4	13	129	382
Уголь, млн т	35,5	64,4	128	181	361
Нефть, млн т	11,6	21,4	28,5	184	246
Электроэнергия, млрд кВт·ч	5	13,5	36,2	270	724
Бумага, тыс. т	284	471	832	166	293
Цемент, млн т	1,8	3,5	5,5	194	306
Сахар, тыс. т	1283	1828	2421	165	189
Станки металлорежущие, тыс. шт.	2	19,7	48,5	985	2425
Автомобили, тыс. шт.	0,8	23,9	200	2988	25 000
Обувь кожаная, млн пар	58	86,9	183	150	316

Источник: [7]

импортное оборудование в расчете на одно предприятие составляли до 1,5 тонн золота… Получается, что валютные затраты на индустриализацию в золотом эквиваленте составили 13 500 тонн. Следовательно, в среднем в расчете на один год предвоенных пятилеток расходы на импорт оборудования в золотом эквиваленте должны были приближаться к 1 тысяче тонн золота» [1]. Если учесть, что согласно Постановлению ЦК и Совета министров СССР, принятому в начале 1950 г., советский рубль привязывался к золоту (до этого его курс определялся по отношению к доллару США) из расчета 0,222 г за один рубль, то ежегодные инвестиции в национальный инновационный проект под названием «индустриализация» оцениваются на уровне 4-5 млрд советских золотых рублей.

В результате этих неимоверных затрат уже в 1937 г. свыше 80 % всей промышленной продукции было получено с новых предприятий. Вновь созданы целые отрасли промышленности: тракторная, автомобильная, станкостроительная, авиационная, двигателестроение и др., позволившие стране, изначально ориентированной на массированный вывоз сырья, постепенно приобрести черты технологически развитой державы. И действительно, если в 1913 г. в России доля машиностроительной продукции в общем объеме производства составляла лишь 6,8 %, то в 1929 г. она достигала уже 11,2 %, а к 1932 г. возросла до 19,6 %.

Как следствие, стали происходить соответствующие изменения и в структуре товарного экспорта СССР, который постепенно превращался из страны, масштабно вывозящей сырье, в индустриально развитую державу, экспортирующую продукцию перерабатывающих предприятий. В частности, если в 1928 г. удельный вес машин и оборудования в общем объеме экспорта Советского Союза составлял менее 0,1 %, то уже к 1938 г. этот показатель, достигнув значения 5 %, возрос более чем в 50 раз.

Однако в то время куда большее значение имел не прирост экспорта машин и оборудования, а хотя бы отказ от их массированного импорта за счет собственного производства (в современной терминологии — «импортозамещение»). Как это видно из данных табл. 4, после 1931 г. произошел кардинальный перелом в развитии народного хозяйства СССР, характеризующийся кратным снижением ввоза техники из-за рубежа. Это означало, что страна к тому времени сумела наладить

Таблица 3 — Динамика производства важнейших видов промышленной продукции в России в период рыночного «оздоровления» ее экономики 1990-2012 гг.

Продукция	2012 г.	1990 г.	2012 г. к 1990 г., %
Технически сложная промышленная продукция			
Турбины всех видов, млн кВт	4,1	12,5	32,8
Электродвигатели переменного тока, тыс. шт.	495	2000	24,7
Краны мостовые электрические, шт.	2925	2943	99,4
Экскаваторы, шт.	110	23 100	4,7
Тракторы, тыс. шт.	12,5	214	5,8
Зерноуборочные комбайны, тыс. шт.	5,8	65,7	8,8
Металлорежущие станки, тыс. шт.	3,3	74,2	4,4
Машины стиральные, млн шт.	3,3	5,4	61,1
Троллейбусы, шт.	236	2308	10,2
Грузовые автомобили, тыс. шт.	389	720	54
Мотоциклы, тыс. шт.	27	765	3,5
Вагоны пассажирские магистральные, шт.	891	2532	35,1
Самолеты гражданские, шт.	18	86	20,9
Вычислительная техника, ее части и принадлежности, млрд руб.	39,1	264*	14,8
Энергетические и материальные производственные ресурсы			
Электроэнергия, млрд кВт·ч	1064	1082	98,3
Сталь, млн т	70,4	90,4	77,8
Готовый прокат черных металлов, млн т	61,8	64	96,6
Конструкции и изделия сборные железобетонные, млн куб. м	24,9	79,4	31,4
Цемент, млн т	61,5	83,9	73,3
Кирпич строительный, млрд усл. кирпичей	10,6	24,5	43,3
Пиломатериалы, млн куб. м	21	75	28
Древесноволокнистые плиты твердые, млн усл. кв. м	458	483	94,8
Бумага, млн т	4,7	5,2	90,4
Картон, млн т	2,9	3,1	93,5
Синтетические каучуки, тыс. т	1475	2100	70,2
Синтетические и искусственные волокна, тыс. т	140	613	22,9
Серная кислота, млн т	11	12,8	85,9
Сода кальцинированная, млн т	2,8	3,2	87,5
Важнейшие продовольственные товары			
Мясо, включая субпродукты I категории, млн т	5,7	6,6	86,4
Колбасные изделия, млн т	1,6	2,2	72,7
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн т	8,6	20,8	41,3
Масло животное, тыс. т	216	833	25,9
Сахар	5,4	6,2	87,1
Важнейшие непродовольственные товары народного потребления			
Ткани хлопчатобумажные, млрд кв. м	1,38	5,62	24,6
Ткани шерстяные, млн кв. м	14,2	466	3
Ковры и ковровые изделия, млн кв. м	15,8	43,5	36,4
Чулочно-носочные изделия, млн пар	280	872	32,1
Трикотажные изделия, млн штук	138	770	17,9
Пальто, полупальто, млн шт.	1,34	3,4	39,4
Обувь, млн пар	104	385	27

Примечание: * пересчитано из расчета: 1 руб. 1990 г. равен 110 российским руб. 2012 г.
Источник: [8]

Таблица 4 — Динамика импорта машин и оборудования СССР в 1920–30-е годы

Годы	Объем, млн руб.	Удельный вес в общей стоимости импорта, %
1923	191	29,3
1924	197	19,2
1925	526	16,6
1926	795	24,0
1927	823	26,3
1928	1257	30,3
1929	1296	33,6
1930	2374	51,2
1931	2909	60,1
1932	1858	60,3
1933	774	50,8
1934	325	31,9
1935	313	29,6
1936	561	41,5
1937	400	29,8

Источник: [2]

самостоятельный выпуск необходимых для продолжения индустриализации и социально-экономического развития средств производства. Иного объяснения столь резкому снижению технического импорта нет — уже к концу первой пятилетки СССР сумел создать костяк импортозамещающих предприятий, в том числе производящих машины и оборудование. Иными словами, в стране была построена целая группа отраслей, которую принято называть предприятиями группы А — производство средств производства.

Беспристрастная статистика свидетельствует, что к 1940 г. валовая продукция промышленности СССР возросла по сравнению с 1928 г. в 6,5 раза, в том числе производство средств производства увеличилось в 10 раз. В результате по объему промышленной продукции СССР к 1937 г. вышел на 1-е место в Европе и 2-е в мире.

Однако в полной мере созданный за годы индустриализации промышленный потенциал СССР проявился во время и после Великой Отечественной войны, о чем уже шла речь выше. К сказанному можно добавить следующее: к 1950 г. удельный вес машин и оборудования в товарной структуре экспорта СССР достигал уже 16,3 %, а к 1954 г. этот показатель поднялся до 21,5 %, увеличившись по сравнению с 1928 г. в 215 раз [2].

Разумеется, описанные реалии советской индустриализации и советской плановой экономики до предела обесценивают ныне старательно навязываемую нам либерально-рыночную идеологию, которая на практике привела к беспрецедентному разгрому научно-технического, инновационного, промышленного потенциалов стран бывшего СССР, о чем мы не раз вели речь в отечественной и зарубежной печати, включая данный журнал [3, 4, 5]. Поскольку описанные выше достижения советской плановой экономики объективны и бесспорны, ибо статистически легко доказуемы, то идеологам нынешних рыночных реформ чтобы хоть как-то умалить ее преимущества не осталось ничего иного, как прибегнуть к известному мифотворчеству о «цене сталинской индустриализации». На этот счет в их бессчетных наукообразных выступлениях, монографиях, учебниках, статьях, как правило, изданных при поддержке западных спонсоров, содержатся типовые пространные рассуждения о «рабском труде советских граждан», «распродаже золотого запаса страны», а также о том, что сталинская индустриализация была проведена «за счет форсированного экспорта различных товаров, прежде всего, зерна». Перечисленные версии сегодня весьма популярны у критиков «тирана» Иосифа Сталина, который, по их утверждениям, без особых хлопот для себя и государства «закупил советскую индустриализацию на Западе» за счет банального «разбазаривания» золотого запаса страны, эксплуатации подневольного труда народа и форсированного экспорта товаров, благодаря чему в стране был устроен самый настоящий «голодомор». Дескать, так бесталанно и любой из наших нынешних реформаторов сумел бы организовать подобный технологический рывок…

Увы, согласно исследованиям упомянутого выше профессора Валентина Катасонова и ряда других исследователей, накануне и в самом начале сталинской индустриализации совокупные золотовалютные резервы Государственного банка СССР составляли примерно 150 млн долларов, что в золотом эквиваленте соответствует лишь 225 тоннам золота. Учитывая, что ежегодные расходы на импорт оборудования в золотом эквиваленте должны были приближаться к 1 тыс. тонн золота, а его общие затраты на индустриализацию оцениваются на уровне 13,5 тыс. тонн, несложно понять, что бесталанно «провернуть» индустриализацию, творчески не напрягаясь, а лишь бездарно «разбазаривая» золотой запас страны, было принципиально невозможно.

Что касается версии относительно осуществления индустриализации путем ее «закупки на Западе» за счет форсированного экспорта товаров, то она также не выдерживает критики. Статистика показывает, что внешняя торговля СССР за весь период индустриализации 1925–1940 гг. была в целом более или менее сбалансированной, причем экспорт после 1929 г. отнюдь не нарастал, а наоборот, сократился в 3 раза (табл. 5).

Более того, по мнению профессора Валентина Катасонова, «*указанных экспортных доходов едва хватало на то, чтобы «заткнуть» самые серьезные «дыры» на нашем внутреннем рынке. Советским Союзом за границей закупались самые разнообразные продовольственные и промышленные потребительские товары, медикаменты. Поступающей от экспорта валюты едва-едва хватало только для покрытия этих самых неотложных текущих потребностей, на закупки оборудования для новых предприятий валюты просто не оставалось. Даже если бы все 100 % экспортных доходов направлялись на закупку машин и оборудования, этого было бы недостаточно для того, чтобы построить и запустить в эксплуатацию 9000 предприятий… Для достижения этой цели необходимо было увеличить стоимостный объем экспорта СССР как минимум в 2,5 раза*» [1]. И действительно, ежегодные затраты СССР на индустриализацию в объеме 4–5 млрд советских рублей кратно превосходят представленные в табл. 5 величины экспорта.

Таким образом, получается, что для «покупки индустриализации на Западе» или где-либо еще у Советского Союза не было собственных финансовых средств. Поскольку о серьезной внешней кредитной поддержке СССР в то время не могло быть и речи (накануне войны общая величина его внешних заимствований у ведущих западных стран и той же Германии оценивалось на скромном уровне годового экспорта), неизбежен вывод о том, что у страны имелся свой собственный внутренний могучий источник прогресса, который, подобно мощному ядерному реактору в недрах атомохода, снабжал страну колоссальной творческой, созидательной, интеллектуальной энергией развития, которая и позволила ей в считанные годы совершить беспрецедентный научно-технический и технологический прорыв в индустриальную эпоху XX в.

И вот здесь вдребезги разбивается главный миф о «цене сталинской индустриализации», которая была осуществлена путем эксплуатации труда миллионов и миллионов «забитых и замордованных советских рабов». Противоречие этого мифа объективной реальности заключается в том, что рабский труд по определению не может быть творческим, прогрессивным, интеллектуальным, относящимся к тонким сферам настоящей науки, современной техники, передовых технологий. То чудо технико-технологического рывка, которое было продемонстрировано изумленному миру советским народом в годы сталинской индустриализации, могли воплотить в жизнь только по-настоящему свободные, одухотворенные, высокообразованные интеллектуалы, работающие не за страх, а за совесть, верящие в будущее своего Отечества, заботящиеся не столько о себе, сколько о своих детях, внуках и правнуках. Это благодаря их творческой, созидательной, интеллектуальной энергии наша страна выдержала суровые испытания XX в. Эти грандиозные результаты их вдохновенного труда на протяжении последних двадцати с лишним лет рыночных реформ разворовывают, да все никак не разворуют нынешние «эффективные менеджеры», только и умеющие отнять у народа да между собою поделить. Даже нынешние не добитые ими осколки той великой советской цивилизации свидетельствуют о ее былой красоте и величии…

Бессмысленно опровергать и тот достоверный факт, что в первую половину 1930-х гг. уровень жизни советских граждан, которые в отличие от нас сознательно жертвовали своим сиюминутным потреблением во имя великой и благородной цели — безопасности Отечества и будущего своих потомков, значительно упал. Никто и не спорит с тем, что в то время в СССР масштабно использовался и примитивный, неквалифицированный труд десятков миллионов полуграмотных крестьян, заключенных, солдат и простых работяг. Однако в стране были созданы поистине изумительные условия, когда этот самый прими-

Таблица 5 — Внешняя торговля СССР в период индустриализации, млн руб. (по курсу рубля 1950 г.)

Года/период	Экспорт	Импорт	Сальдо внешней торговли
1924	1174	906	+268
1925	2119	2882	-219
1926	2527	2401	+36
1927	2600	2642	-42
1928	2799	3321	-522
1924-1928 гг.	**11 219**	**12 152**	**-933**
1929	3219	3069	+150
1930	3612	3690	-78
1931	2827	3851	-1024
1932	2004	2454	-450
1933	1727	1214	+513
1929-1933 гг.	**13 389**	**14 278**	**-889**
1934	1458	810	+648
1935	1281	841	+440
1936	1082	1077	+5
1937	1312	1016	+296
1938	1021	1090	-69
1934-1938 гг.	**6154**	**4834**	**+1320**
1939	462	745	-283
1940	1066	1091	-25
1939-1940 гг.	**1528**	**1836**	**-308**
1929-1940 гг.	**21 071**	**20 948**	**+123**

Источник: [2]

тивный, неквалифицированный труд, вливался в огромный плавильный котел индустриализации и сплавлялся там с трудом тысяч ученых и инженеров, каким-то непостижимым образом претерпевал невероятные качественные изменения, превращаясь в неукротимую энергию созидания и прогресса. Думается, что искусство по-настоящему эффективного менеджмента в том и состоит, чтобы уметь примитивное и низшее трансформировать в куда более сложное, возвышенное, совершенное, реализовывая тем самым главную цель социально-экономических систем — развитие человека и общества в целом. Это умение ничего общего не имеет с деятельностью нынешних «эффективных менеджеров», нацеленных на набивание личных карманов и тем самым учинивших Руси беспрецедентное для условий мирного времени либерально-рыночное разорение, а потому усиленно распространяющих мифы и небылицы о советском периоде нашей истории. В этом, пожалуй, и состоит содержание самой главной реалии той великой модернизации, того грандиозного инновационного обновления страны, имя которому — советская ленинско-сталинская индустриализация.

К сожалению, сегодня, после двух с лишним десятилетий «чудотворных» рыночных реформ (табл. 3) накануне, в общем-то, уже начавшегося обострения межгосударственной вооруженной борьбы за быстро иссякающие природные ресурсы перед странами бывшего СССР вновь остро стоит та же самая задача, о которой шла речь в эпиграфе к данной статье. И это тоже грозная реалия нашей нынешней жизни. Поэтому те из нас, у кого болит душа не за свой карман-желудок, а за наше Отечество, сегодня вновь предельно остро ставят вопрос о необходимости новой индустриализации [6]. И нынче все так же актуальны пророческие слова о том, что если в течение ближайших 10 лет мы не ликвидируем полувековое отставание от нынешних лидеров мировой экономики, то нас уже не просто сомнут, но поработят и уничтожат.

Литература

1. Катасонов, В.Ю. Загадки и мифы советской индустриализации. Часть 1 // В.Ю. Катасонов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.za-nauku.ru/index.php?option = com_content&task = view &id = 8080&Itemid = 35. — Дата доступа: 14.02.2014.

2. Катасонов, В.Ю. Загадки и мифы советской индустриализации. Часть 2 // В.Ю. Катасонов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.za-nauku.ru//index.php?option = com_content&task = view &id = 8094&Itemid = 39.

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

4. Байнёв, В.Ф. Социально-экономическое развитие и «ловушки» рыночного либерализма: курс на неоиндустриализацию: монография / В.Ф. Байнев, В.Т. Винник; под общ. и науч. ред. В.Ф. Байнева. — Минск: Право и экономика, 2009. — 114 с.

5. Байнёв, В.Ф. Системные основы деиндустриализации стран бывшего СССР / В.Ф. Байнев, В.Т. Винник // Новая экономика. — Минск, 2009. — № 9–10. — С. 3–17.

6. Губанов, С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С.С. Губанов. — М.: Книжный мир, 2012. — 224 с.

7. Индустриализация СССР // Википедия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://ru.wikipedia.org. — Дата доступа: 18.02.2014.

8. Сравнительный анализ: 2012/1990 // Официальный сайт «Экономической и философской газеты» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://eifgaz.ru/2012-1990.htm — Дата доступа: 19.01.2014.

Материал поступил в редакцию 18.02.2014.

ВТО в системе мирового капиталистического хозяйства

Пилипенко Елена Васильевна,
доктор экономических наук, доцент, директор
Курганского филиала Института экономики Уральского отделения РАН
(г. Курган, Россия)

Статья посвящена рассмотрению итогов пребывания России в ВТО, поиску решений возникших в связи с этим социально-экономических проблем. Авторский подход заключается в рассмотрении ВТО как объективно-обусловленного инструмента реализации определенного технологического уклада, следствием становления которого стало появление такой наднациональной структуры как мировое капиталистическое хозяйство. ВТО является неотъемлемой частью этой системы, поэтому исчезнуть ВТО может только с исчезновением самого мирового капиталистического хозяйства. В свою очередь, система мирового капиталистического хозяйства может быть естественным образом «отменена» переходом на другие технологии — основанные на других принципах, не требующих институтов, подобных ВТО.

The article is devoted to consideration of the results of Russia to the WTO, the search for solutions arising in connection with this socio-economic problems. The author's approach is to consider the WTO as objectively-based tool for implementation of certain technological structure, the consequence of establishment of which was the emergence of such a supranational structure as a global capitalist economy. The WTO is an integral part of this system. And it means that the WTO may disappear only with the disappearance of the structure itself. In turn, the system of the world capitalist economy can be naturally «cancelled» switching technology based on different principles, which do not require institutions like the WTO.

Россия в ВТО: первые итоги. Год, прошедший после вступления России в ВТО, в целом подтвердил сделанные накануне вступления прогнозы: «кнут» ВТО российская экономика ощутила практически мгновенно, а вот получение обещанных «пряников» (ради которых, как нам объясняют, все и затевалось) откладывается на неопределенную перспективу: «*..за этот год в России возрос импорт, снизились таможенные сборы, упали сборы бюджета....все это грозит разорением промышленных предприятий, сокращением рабочих мест. Уже сегодня отечественный производитель сократил объемы производства... За год членства России в ВТО ни одна отрасль промышленности и сельского хозяйства не увеличила производство продукции. Напротив, из-за возросшего импорта предприятия отрасли терпят убытки, многие находятся на грани разорения*» [1]. В то же время, даже известный лоббист вступления в ВТО, директор департамента торговых переговоров Минэкономразвития России Максим Медведков вынужден был признать, что *потребитель почувствует снижение цен не ранее чем через 7–10 лет* [1].

Поэтому совершенно закономерен царящий в научной и общественной среде пессимизм относительно будущего России в ВТО, хорошо видный уже из заголовков статей: «Бежать от ВТО! И чем быстрей, тем дальше» [2]; «Ничего, кроме убытков: год как Россия в ВТО» [3]; «Вступление России в ВТО оказалось бесполезным» [4]; «ВТО разоряет российских молочников» [5]; «Вступление России в ВТО: год прошел, а бизнес разочарован» [6]; «Вступление в ВТО — это наш билет на «Титаник» [7] «ВТО — удавка для России» [8] и т. п. Что характерно, оптимизма ни у кого нет — настолько очевидна «яма», в которую угодила страна, что «либеральный оптимизм» может оказаться просто небезопасным для его выразителей.

На этом фоне логичными выглядят резюме по итогам прошедших многочисленных круглых столов, посвященных результатам пребывания России в ВТО:

– последствия присоединения России к ВТО делают его преступлением, а его организаторов и

пособников — либеральными террористами, захватившими социально-экономическую власть;

– надо начинать борьбу за выход из ВТО.

Предлагаются и довольно специфические пути достижения заявленной цели (выхода из ВТО). Так, весьма распространенным является мнение, что «ситуацию может изменить лишь Путин, и все усилия надо сосредоточить на его переубеждении».

Все это, несомненно, демонстрирует накал общественной дискуссии (что и неудивительно — последствия присоединения к ВТО ощутят на себе буквально все, раньше или позже, но все), но, к сожалению, не демонстрирует глубокого научного уровня осмысления проблемы. Нельзя не согласиться с А. Бузгалиным, профессором МГУ, экспертом Московского экономического форума, который считает, что *необходимо в срочном порядке подняться до понимания масштаба проблем связанных с ВТО*. Он также полагает, что *решение проблемы ВТО лежит в поисках и формировании для России другой экономической модели* [1], с чем также трудно не согласиться. Но прежде чем начать поиск и выработку параметров *новой* модели, необходимо, как нам кажется, определиться с моделью *существующей*.

Экономические модели: «плохие» и «хорошие». Итак, требуется ответить на вопрос: какая из существующих экономических теорий и созданных на их основе экономических моделей наиболее полно, точно, непротиворечиво описывает *современную социально-экономическую реальность*? Что следует взять за критерий «полноты, точности, непротиворечивости» экономических теорий и моделей? В каком случае можно утверждать, что теория верна, а созданная на ее основе модель состоятельна?

Критерий все тот же, универсальный и неизменный, — *практика*. То есть верной, точной, состоятельной, заслуживающей внимания и рассмотрения, будем считать ту экономическую теорию и модель, сделанные на основе которых прогнозы сбываются. Соответственно, чем больший процент прогнозов сбывается, тем более правильной можно считать исходную теорию, что вполне понятно, поскольку процент сбывшихся прогнозов отражает степень адекватности понимания и описания экономической действительности теорией и моделью.

Много ли известно сбывшихся экономических прогнозов? А много ли известно экономических моделей, *все прогнозы* которых сбывались на протяжении десятилетий? Каждый, кто хоть сколько-нибудь интересовался экономическими прогнозами, скажет, что существование таких моделей, по меньшей мере, маловероятно, а то и совершенно невозможно. Примеров много: широко разрекламированные в свое время доклады Римского клуба (*ни один из прогнозов которого не сбылся*) и т. д.

Самое удивительное, что такая модель (*со 100-% точностью прогнозирования*) существует! Еще более удивительно, что она существует уже более 30 лет. И уж совсем невероятно, что модель, созданная в совершенно иной, чем нынешняя, социально-экономической реальности, с провидческой точностью описывает сегодняшнюю социально-экономическую реальность (в том числе и такой институт, как ВТО). Это модель советского экономиста М.М. Голанского.

Так, еще в 80-х годах прошлого века, еще в Советском Союзе, о распаде которого тогда всерьез говорил, пожалуй, только «Голос Америки», М.М. Голанский со 100-% точностью предсказал, во-первых, неизбежность включения СССР (на тот момент лидера стран «социалистического лагеря») в систему мирового капиталистического хозяйства (далее МКХ) и, во-вторых, предельно точно описал последствия такого включения: «*…переориентация на капитализм не сулит ничего хорошего Советскому Союзу. Вся нынешняя экономическая система страны окажется разрушенной, а взамен ее возникнет отсталое, застойное мелкотоварное производство. В систему МКХ Советский Союз вступит как отсталая, развивающаяся страна, нуждающаяся в колоссальной помощи извне. В этом случае Советский Союз ожидает та же судьба, что и многие другие развивающиеся страны…. Страна окажется пораженной широкомасштабной безработицей. Она будет страдать от роста социальных бед, пауперизма, преступности и массовой эмиграции. Бедственное положение экономики будет сопровождаться национальной дезинтеграцией и фактически распадом страны…. Переход к капитализму надолго выведет экономику страны из рабочего состояния, и по своим последствиям он может быть приравнен к катастрофе, стихийному бедствию*» [9, с. 82–84].

Невероятную точность прогнозов М.М. Голанского, базирующихся на разработанных им научных методах и моделях, мы можем вполне оценить и сегодня, когда по многим из них достигнут горизонт прогнозирования. Так, еще в 1987 г. (в условиях, напомним, *двухполярного* мира, в условиях сосуществования *двух экономических систем*: социалистической и капиталистической) он с уверенностью предсказывал нынешний эко-

номический кризис — как кризис *единой системы мирового капиталистического хозяйства*, и очень точно описывал — по годам! — динамику его развития: «*Зарождается новая долговременная тенденция затухания экономического роста, и, вероятно на рубеже первого и второго десятилетий следующего столетия можно ожидать его полного прекращения*» [9].

В 1992 г. в работе «Будущее мировой экономики и перспективы России» об этой «зарождающейся тенденции» он высказывался более определенно: «*Согласно этим прогнозам, ежегодные темпы роста выпуска продукции мирового сообщества до конца текущего столетия в среднем не превысят двух процентов, а в начале следующего столетия - одного процента. После 2010 г. вообще начнется длительный спад*» [10].

В работах М. Голанского содержатся, конечно, не только эти прогнозы — их множество, поскольку это просто словесная интерпретация, описание полученных результатов математического моделирования. Собственно, вплоть до настоящего времени все развитие мировой (и национальной) экономики идет в русле, предсказанном М. Голанским.

Фактически, ***мы сегодня живем в той социально-экономической реальности, контуры которой так точно были обрисованы советским ученым более 30 лет назад***. В том числе и ВТО, как инструмент МКХ, была им предсказана и довольно точно описана уже тогда, т. е. задолго до своего фактического появления в 1995 г.

Все это делает модель М. Голанского, по меньшей мере, небезынтересной, а с нашей точки зрения — остроактуальной.

Модель М.М. Голанского. Итак, модель М.М. Голанского выглядит следующим образом:

1. В основе всех преобразований социально-экономической реальности лежат *объективные особенности новейших технологий*. Дело в том, что «…новейшие технологии могут эффективно (*наиболее рентабельно*, — *прим. авт.*) функционировать только в мировом масштабе… ограничение рынка сбыта передовых производств национальными пределами неизбежно подрывает их эффективность и заставляет сокращаться» [11, с. 85].

2. Рентабельность была и остается основным принципом организации капиталистического хозяйства, вне которого оно просто не существует. То, что рентабельность новейших технологий может быть обеспечена только в мировом масштабе и создает *объективную основу экономической глобализации и возникновения ТНК* (транснациональных корпораций). Именно необходимость обеспечения рентабельности новейшим технологиям и «поднимает весь процесс международной экономической интеграции на новую ступень и в корне преобразует мировой экономический порядок» [11, с. 87].

3. А это значит, что «ныне все объективно обусловленные пропорции экономического воспроизводства определяются не на национальном, а на международном уровне. *Лишь мировое хозяйство в целом обладает всей информацией, необходимой для принятия решения относительно пропорций производства.* Без МКХ сейчас нельзя больше понять ни то, что происходит в той или иной стране, ни куда она идет» [11, с. 86].

4. В результате единственной самовоспроизводящейся, саморазвивающейся системой (*СР-системой*) становится «*мировое хозяйство в целом*». ***В этом и заключается основное содержание произошедших изменений.*** Еще недавно «национальная экономика была, в подавляющем большинстве случаев, самовоспроизводящейся, самодостаточной. Новые производства выступали, как правило, продуктом эндогенного развития» [11, с. 86]. Сегодня «можно с уверенностью утверждать, что никакая национальная экономика, культивирующая современные технологии, не может больше претендовать на автаркию, на самовоспроизводство», поскольку «..никакая развитая экономика в состоянии автаркии не может далее поддерживать даже простое воспроизводство, не говоря уже о расширенном» [11, с. 87].

5. В системе *мирового* хозяйства, заменившей системы *национальных* хозяйств, в соответствии с законом стоимости, регулятором эффективности хозяйственной деятельности становится уже не *средненациональный*, а *среднемировой* уровень производительности труда. «Отставшие страны с производительностью труда в сотни раз ниже среднемирового уровня должны сейчас вступать в открытую конкурентную борьбу с передовыми странами, у которых уровень производительности труда во много раз выше мирового» [11, с. 86]. Тех, кто эту борьбу не выдерживает «..ждет не помощь, а жестокая расправа в виде создания в этих странах чрезвычайно неблагоприятной обстановки для капитальных вложений в производство. *Настала пора, когда уничтожают не отсталость, а отсталых*» [11, с. 86-87].

6. Вышеуказанных «отсталых» уничтожают прежде всего как «*производителей*» собственной продукции — и сохраняют их же в качестве «*потребителей*» продукции стран-лидеров. Это еще один принципиальный момент — МКХ, являясь

именно *капиталистическим* хозяйством, просто обречено на экспансию, на постоянное расширение. Именно поэтому М.Голанский сделал вывод: «***Система МКХ сможет сохраниться только в случае удержания развивающихся стран в этой системе.*** Об этом свидетельствует тот факт, что расширенное воспроизводство общественного капитала в системе МКХ возможно лишь при наличии в ней развивающихся стран. Как можно судить по прогнозу для системы МКХ в целом, *без развивающихся стран МКХ придется свертывать свою деятельность*». [9, с. 59]

7. Развивающиеся страны будут нужны МКХ не в любом качестве — их место, роль и функции четко и жестко определены: «*Развивающиеся страны понадобятся системе МКХ скорее как потребители*, а не как производители, не как участники мирового производственного процесса… По-видимому, слаборазвитые страны какое-то время будут выступать в роли *катализатора экономической активности* подобно тому, как это недавно было с военным производством» [9, с. 59-60].

8. Как отмечает М. Голанский, в МКХ ничто не пускается «на самотек»: «*Подготовка развивающихся стран к роли потребителей в системе МКХ* осуществляется с помощью так называемого демонстрационного эффекта, который служит мощным средством насаждения среднемировых стандартов потребления в этих странах и формирует их структуру потребления на соответствующий лад» [9, с. 60].

9. О том, чтобы со временем перейти из разряда «развивающихся» стран в разряд «развитых» (т.е. из «потребителей» продукции превратиться в ее «производителей») в системе МКХ можно забыть навсегда — не для этого она создавалась: «В системе МКХ *развивающиеся страны не имеют возможности преодолевать или сколько-нибудь существенно уменьшать свое отставание от развитых капиталистических стран в порядке саморазвития*. Об этом свидетельствуют результаты прогноза по открытому сценарию, когда враждебное действие закона стоимости МКХ по отношению к ним проявляется с особой силой (в виде установления практически запретительных нормативов экономической деятельности)» [9, с. 60].

Работы М.М. Голанского содержат еще массу интереснейших, *остроактуальных*, что само по себе интересно, учитывая время создания этих работ, выводов по результатам интерпретации математических расчетов, однако в целях настоящей работы мы остановимся на вышеприведенных, поскольку они в достаточной степени описывают «почву» для возникновения организации, подобной ВТО.

Итак, условием выживания, самого существования МКХ является постоянная экспансия, занятие все новых «сфер» и «ниш». Если таких «сфер» и «ниш» нет или недостаточно — МКХ их искусственно формирует — путем перевода все большего количества стран в разряд «*развивающихся*», т. е. в разряд «*потребителей*» продукции МКХ.

ВТО как раз и является инструментом формирования «жизненного пространства» для системы мирового капиталистического хозяйства.

Данный феномен М. Голанский успешно проанализировал в своей более поздней работе «Современная политэкономия. Что век грядущий нам готовит?», опубликованной в 1998 г. (после его смерти). Представленные в его книге заключения — это именно результаты математического моделирования и прогнозирования, а не обработки накопленного фактического материала по ВТО. «Итак, многовариантные прогнозы по миру в целом и по отдельным странам однозначно предсказывают взлет *глобального монстра в виде всемогущего мирового рынка…* Новорожденный глобальный монстр сразу же получил в свое распоряжение беспрецедентные полномочия и эффективные *средства распределения производства между странами и властного установления структуры мирового производства…*»,— констатировал Голанский. Он отметил, что произошло это посредством «*мощного* ***механизма ценностного регулирования***» [11, с. 86-88].

Одним из таких «эффективных средств распределения производства между странами и властного установления структуры мирового производства», наряду с МВФ и ВБ, является ВТО, что и подтверждается всей историей существования этой организации [12].

Все последующие события — разделение стран на «развитые» и «развивающиеся», принципы и границы такого разделения, роль и функции «развитых» и «развивающихся» стран в МКХ, их взаимодействие, инструменты такого взаимодействия (в том числе и ВТО) — есть лишь неизбежное следствие свершившегося факта — *единственной СР-системой в мире является мировое хозяйство в целом*, обозначаемое Голанским как «*система МКХ*». Все вышеназванные экономические объекты и институты (в том числе и ВТО) есть неотъемлемая часть этой, весьма жесткой и цельной

системы — системы МКХ. А это значит, что их возникновение и существование носит объективный характер и их видоизменение и упразднение возможно лишь в следствии видоизменения или упразднения создавшей их структуры — системы МКХ. Невозможно произвольно «выдернуть» из этой системы какой-то элемент, просто потому, что «он нам не нравится» и даже потому, что он «неправильный» и «несправедливый». Во-первых, о «правильности» и «справедливости» можно судить только с позиций всей системы в целом, а не с позиций отдельных ее элементов. Во-вторых, любой элемент системы до тех пор, пока он нужен самой системе, будет восстановлен.

То есть, например, ВТО, даже будучи уничтоженной под давлением, предположим, общественности, непременно возродится в новой форме, но с прежним содержанием. И будет возрождаться до тех пор, пока создавшей его структуре — системе МКХ — для обеспечения ее функционирования будут нужны выполняемые ВТО функции. Надобность в таких функциях (и, следовательно, в ВТО) исчезнет только с исчезновением самой структуры — системы МКХ.

В свою очередь, ***система МКХ, будучи «производной» от особенностей господствующих технологий, может быть естественным образом «отменена» переходом на другие технологии*** — основанные на других принципах и не требующие для собственного воспроизводства институтов, подобных ВТО. Исследования показывают, что такими технологиями могут стать технологии шестого технологического уклада (далее — 6 ТУ). В осознании этого, как представляется, и заключается главный итог пребывания России в ВТО.

Выводы:

– во-первых, труды М.М. Голанского, созданная им математическая модель, полностью подтвержденная практикой, позволяют утверждать: **экономика — наука точная**, **экономические процессы** — как местные, так и глобальные, как современные, так и будущие — **поддаются точному научному прогнозированию**. Причины «провальности» существующих прогнозов — неадекватность исходных посылок. Этот вывод, как мы полагаем, имеет самостоятельное значение, в частности, для создания действенного и эффективного уже в современных условиях аппарата экономического прогнозирования;

– во-вторых, именно М.М. Голанский «вычислил» и описал (фактически *предсказал*) **ВТО как неотъемлемый элемент существующей экономической системы**: объективную необходимость возникновения такой структуры, как ВТО, ее роль и задачи в системе МКХ, способы и методы ее работы, результаты ее деятельности для всех участников системы МКХ, ее значимость для самого существования системы МКХ и т. п. Определение ВТО не как «автономной» организации, а как «системного элемента», т. е. как «элемента системы МКХ» дает понимание способов взаимодействия с ней: понятно, что бороться с «элементом системы», находясь «внутри» этой системы и будучи, фактически, другим ее «элементом», возможно, но малоэффективно. Все **элементы системы, в том числе и ВТО, будут воспроизводиться до тех пор, пока будет воспроизводиться сама система МКХ**. «Избавиться» от ВТО можно, только избавившись от системы МКХ в ее существующем виде;

– в-третьих, исследования автора в области экономики знаний позволяют утверждать, что **возможности** (объективные, что принципиально, возможности) **кардинального изменения системы МКХ сегодня уже существуют** (чего не было во времена М. Голанского). Они заложены в особенностях технологий, приходящих на смену тех технологий, для реализации которых в свое время и создавалась система МКХ. Это технологии шестого технологического уклада, позволяющие заменить характерный для предыдущих технологических укладов процесс «сборки» готового продукта из множества полуфабрикатов процессом непосредственного — «здесь и сейчас» — изготовления готового продукта из исходного вещества Природы. Один из наиболее очевидных примеров — технологии изготовления на 3D принтере. *Подобные технологии* (изготовления «здесь и сейчас») не требуют сложной системы поставщиков полуфабрикатов и продавцов готовой продукции, т. е. фактически, *не требуют рынка* — как локального, так и глобального, мирового рынка со всеми его «элементами» и «инструментами», в том числе и ВТО.

То есть окончательно **решить «проблему ВТО» можно путем перехода на технологии шестого технологического уклада**, объективно не нуждающиеся для своего воспроизводства в «услугах» таких институтов как ВТО. Именно в этом, как мы полагаем, и заключаются главные «уроки» ВТО для России.

Примечания:

*Статья подготовлена на средства программы фундаментальных исследований РАН №12-И-7-2010 (руководитель д. э. н. Пилипенко Е.В.) «Приоритетные направления модернизации региональных продовольственных систем в условиях присоединения России к ВТО».

Литература:

1. В Госдуме прошел круглый стол. Последствия присоединения России к ВТО: кто выиграл? // ТРК «ТЕРРА» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.trkterra.ru/tag/vto.

2. Бежать от ВТО! И чем быстрей, тем дальше / ЗАО «Овионт Информ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.audit-it.ru/club/user/32690/blog/9687/.

3. Орлов, И. Ничего, кроме убытков: год как Россия в ВТО. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.km.ru/economics/2013/06/24/peregovory-o-vstuplenii-rossii-v-vto/714373.

4. Забавина, Ю. Вступление России в ВТО оказалось бесполезным. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.newizv.ru/politics/2013-06-28/184761-vstuplenie-rossii-v-vto-okazalos-bespoleznym.html.

5. ВТО разоряет российских молочников // Newsland [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://newsland.com/news/detail/id/1204097/.

6. Арис, Б. Вступление России в ВТО: год прошел, а бизнес разочарован. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.inosmi.ru/russia/20130627/210435835.html.

7. Делягин, М. Вступление в ВТО – это наш билет на «Титаник. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.business-gazeta.ru/article/58544/.

8. ВТО – удавка для России // Руна [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://runa.pro/doc/economika/vto-udavka-dlya-rossii.html.

9. Голанский, М.М. Что нас ждет в 2015 году? (экономический прогноз против утопий) – М.: Наука. Главная редакция восточной литературы, 1992.

10. Голанский М.М. Новые тенденции в мировой экономике. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://lib.ru/POLITOLOG/golansky.txt.

11. Голанский, М.М. «Современная политэкономия. Что век грядущий нам готовит?». – М.: «Эдиториал УРСС», 1998. – С.86.

12. Ждановская, А. Что такое ВТО? В чьих интересах в ВТО принимаются решения? Чем опасна ВТО? [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://scepsis.net/library/id_2546.html.

Материал поступил в редакцию 09.01.2013.

Совершенствование институциональных условий привлечения прямых иностранных инвестиций в Беларусь

Муха Денис Викторович,
магистр экономических наук, научный сотрудник
ГНУ «Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси»
(г. Минск, Беларусь)

В статье обоснована важность институциональных факторов в привлечении прямых иностранных инвестиций, а также предложены пути совершенствования институтов с целью более эффективного привлечения прямых инвестиций в Беларусь.

The article proves the importance of institutional factors in attracting foreign direct investment and suggests ways to improve the institutions with the purpose of more effective attraction direct investment to Belarus.

В настоящее время прямые иностранные инвестиции (ПИИ) выступают одним из главных факторов устойчивого экономического развития для большинства стран мира, в особенности для развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Беларусь как страна с трансформационной экономикой в значительной степени заинтересована в активном поступлении ПИИ в силу ограниченности внутренних источников поддержания дальнейшего экономического роста. Однако, несмотря на активные меры, принимаемые государством для улучшения инвестиционного климата страны в последние годы, фактические результаты Беларуси в этой сфере остаются на достаточно низком уровне.

Если сравнивать итоги привлечения инвестиций с другими странами региона*, то по притоку ПИИ на чистой основе на душу населения Беларусь в целом значительно отстает от партнеров по Единому экономическому пространству (ЕЭП) и европейских государств. В 2012 г. в среднем на душу населения в Беларусь было привлечено 153,6 долл. США (далее долл.) прямых инвестиций, что ниже аналогичных показателей России практически в 2,4 раза — 362,3 долл., в 5,5 раз Казахстана — 840,5 долл., в 7,1 раза Эстонии — 1097,3 долл. и в 41,6 раза Ирландии — 6394,3 долл.

В свою очередь, объем накопленных ПИИ на 1 января 2013 г. в Беларуси составляет всего 1537,0 долл. на душу населения, что является одним из самых низких показателей в странах СНГ и самым низким показателем среди всех европейских государств. Для сравнения: на начало 2013 г. средний объем на душу населения, накопленных ПИИ в Украине составляет 1601,7 долл., России — 3585,7 долл., Казахстане — 6408,6 долл., Эстонии — 14 049,3 долл., Норвегии — 37 932,4 долл.

Низкие результаты Беларуси в привлечении ПИИ свидетельствуют о том, что обладая рядом таких выгодных экономических условий, как близкое географическое расположение к основным зарубежным рынкам (Европейского союза и стран СНГ), относительно низкий уровень оплаты труда среди стран региона и в частности партнеров по ЕЭП, высокий уровень квалификации трудовых ресурсов, развитая транспортная и телекоммуникационная инфраструктура, большой общий рынок ЕЭП, экспортоориентированность экономики и т. д., республика не смогла в полной мере реализовать имеющийся потенциал в привлечении прямых инвестиций.

Во многом невысокая конкурентоспособность Беларуси на мировой арене в привлечении ПИИ объясняется низким уровнем институциональ-

* Сюда входят европейские страны и страны постсоветского пространства, с которыми Беларусь в наибольшей степени может конкурировать за ПИИ.

ного развития по сравнению с другими странами региона. Важность развитых внутренних институтов* объясняется тем, что благоприятная институциональная среда способствует снижению дополнительных (транзакционных) издержек инвестора, связанных с ведением предпринимательской деятельности в принимающей стране. Эти дополнительные издержки могут возникать вследствие наличия бюрократических и судебных барьеров, низкого уровня защиты прав собственности, низкого уровня исполнения контрактов, наличия ограничений на рынке труда, политической и макроэкономической нестабильности и т. д. Очевидно, что высокий уровень бюрократии и коррупции, более жесткое регулирование предпринимательской деятельности, непрозрачность судебной системы, нестабильная политическая ситуация и экономическая нестабильность делают принимающую экономику менее привлекательной для притока прямых инвестиций.

Измерение уровня развития и качества институтов, как правило, является субъективным и основывается на оценках экспертов, главным образом, потому что соответствующие объективные данные, например, касательно коррупции или степени защиты прав собственности практически невозможно получить. Тем более эти переменные обычно измеряются с поправкой на ошибку и могут давать искаженное представление об их реальном воздействии на интересующий показатель. Для того чтобы этого избежать, необходимо использовать различные рейтинги и индексы для измерения качества институтов, рассчитываемые с использованием экспертных данных.

В настоящее время широкое распространение получила разработанная экспертами Всемирного банка Д. Кауфманом и др. [2] система показателей качества институтов, состоящая из 6 индикаторов государственного управления (Worldwide Governance Indicators), исходя из определения, что государственное управление представляет собой традиции и институты, посредствам которых в стране реализуется власть.

Оценка качества государственного управления варьируется от –2,5 (низкий уровень) до 2,5 (высокий уровень). Высокий уровень государственного управления характеризуется наличием развитых демократических институтов (право голоса и подотчетность); политической стабильностью и отсутствием насилия; низким уровнем бюрократии (измеряется эффективностью государственного управления); набором инструментов государственной политики по поощрению внешней торговли и развитию бизнеса (измеряется качеством государственного регулирования); высокой степенью защиты прав собственности (измеряется верховенством закона) и эффективной борьбой с коррупцией.

Результаты многочисленных эмпирических работ (например, написанных О. Биссун [3] и Б. Ангхел [4]), в которых в процессе исследования были использованы индикаторы качества государственного управления Всемирного банка, показали их сильную статистически значимую связь между показателями привлечения прямых инвестиций.

По данным табл. 1 можно сделать вывод, что в Беларуси наряду с Азербайджаном, Таджикистаном, Узбекистаном и Туркменистаном одни из самых низких среди стран региона показателей, оценивающих качество государственного управления. Согласно последним доступным данным (2012 г.) в особенности низкие позиции у Беларуси наблюдаются по уровню развития демократических институтов (значение индекса –1,54), уровню бюрократии (–0,94), степени государственного регулирования торговли и бизнеса (–1,10) и защите прав собственности (–0,92). Наибольшего прогресса Беларусь добилась лишь в обеспечении политической стабильности в стране (значение индекса 0,02).

Таким образом, в настоящее время для Беларуси весьма актуальным направлением в повышении инвестиционной привлекательности является совершенствование внутренней институциональной среды. Так, среди основных проблем, препятствующих эффективному привлечению ПИИ в Беларусь, выделяется, прежде всего, неблагоприятная институциональная среда ведения предпринимательской деятельности в целом (высокие бюрократические барьеры и уровень коррупции, низкий уровень защиты прав собственности и прав интеллектуальной собственности, несовершенство инвестиционного законодательства, непрозрачность судебной системы и т. д.), а также низкий уровень развития рыночных институтов (невысокая доля частной собственности, чрезмерное вмешательство государства в деятельность субъектов хозяйствования и т. д.).

---

* Д. Норт [1] определяет институт в виде совокупности «правил, механизмов, обеспечивающих выполнение социальных, экономических и политических взаимодействий и норм поведения, которые структурируют повторяющие взаимодействия между людьми».

Таблица 1 — Оценка качества государственного управления Всемирным банком по отдельным странам региона за 2012 г.*

Страна	Право голоса и подотчетность	Политическая стабильность и отсутствие насилия	Эффективность правительства	Качество государственного регулирования	Верховенство закона	Контроль коррупции	Средний показатель по 6 индикаторам
Финляндия	1,62	1,38	2,21	1,82	1,94	2,22	1,87
Швеция	1,71	1,16	1,94	1,89	1,93	2,31	1,82
Дания	1,69	0,90	1,97	1,79	1,85	2,39	1,77
Швейцария	1,67	1,40	1,88	1,66	1,81	2,15	1,76
Нидерланды	1,63	1,17	1,80	1,75	1,84	2,13	1,72
Австрия	1,46	1,33	1,56	1,51	1,84	1,35	1,51
Германия	1,38	0,77	1,57	1,53	1,64	1,78	1,45
Ирландия	1,32	0,93	1,53	1,56	1,73	1,45	1,42
Бельгия	1,35	0,90	1,59	1,22	1,40	1,55	1,33
Франция	1,22	0,55	1,33	1,11	1,43	1,42	1,18
Эстония	1,09	0,60	0,96	1,40	1,13	0,98	1,03
Словения	0,98	0,92	1,02	0,61	0,98	0,81	0,89
Чехия	0,93	1,04	0,92	1,06	1,01	0,23	0,86
Польша	1,06	1,03	0,66	0,96	0,74	0,59	0,84
Литва	0,91	0,75	0,83	1,10	0,81	0,31	0,78
Словакия	0,96	1,06	0,83	1,03	0,46	0,07	0,73
Латвия	0,74	0,43	0,83	1,00	0,76	0,15	0,65
Венгрия	0,72	0,67	0,62	0,97	0,60	0,28	0,64
Хорватия	0,48	0,58	0,70	0,44	0,21	-0,04	0,39
Болгария	0,38	0,33	0,14	0,54	-0,12	-0,24	0,17
Грузия	-0,02	-0,67	0,57	0,68	-0,03	0,25	0,13
Румыния	0,30	0,07	-0,31	0,54	0,02	-0,27	0,06
Македония	0,00	-0,44	-0,07	0,35	-0,24	0,02	-0,06
Сербия	0,17	-0,22	-0,11	-0,08	-0,39	-0,31	-0,16
Армения	-0,57	0,11	-0,04	0,33	-0,40	-0,53	-0,18
Албания	0,01	-0,16	-0,28	0,17	-0,57	-0,72	-0,26
Молдова	-0,09	0,02	-0,55	-0,11	-0,36	-0,60	-0,28
Косово	-0,22	-1,15	-0,39	-0,04	-0,56	-0,62	-0,50
Украина	-0,29	-0,10	-0,58	-0,61	-0,79	-1,03	-0,57
Казахстан	-1,15	-0,37	-0,44	-0,39	-0,66	-0,88	-0,65
Россия	-0,96	-0,82	-0,43	-0,36	-0,82	-1,01	-0,73
Кыргызстан	-0,64	-0,89	-0,66	-0,35	-1,15	-1,09	-0,80
БЕЛАРУСЬ	**-1,54**	**0,02**	**-0,94**	**-1,10**	**-0,92**	**-0,52**	**-0,83**
Азербайджан	-1,26	-0,69	-0,78	-0,47	-0,81	-1,07	-0,85
Таджикистан	-1,37	-1,16	-0,93	-1,01	-1,18	-1,18	-1,14
Узбекистан	-1,98	-0,52	-0,94	-1,61	-1,27	-1,23	-1,26
Туркменистан	-2,21	0,35	-1,29	-2,10	-1,38	-1,34	-1,33

Примечание: *Страны ранжируются по убыванию по среднему показателю по 6 индикаторам
Источник: собственная разработка по данным Всемирного банка [5]

В связи с этим до тех пор, пока в стране не будут действовать четкие, стабильные и прозрачные «правила игры» невозможно рассчитывать на резкий рост интереса со стороны иностранных инвесторов.

С целью повышения результативности процесса привлечения ПИИ в Беларусь разработаны основные рекомендации по совершенствованию внутренних институциональных условий.

Так, одним из наиболее важных направлений является сокращение бюрократических барьеров в Беларуси для прихода инвесторов, предполагающее существенное снижение участия государства в регулировании и административной регламентации деятельности хозяйствующих субъектов. В особенности необходимо кардинально дебюрократизировать процесс привлечения ПИИ в регионы республики. Зачастую иностранным инвесторам приходится сталкиваться с рядом препятствий со стороны местных региональных властей, в том числе значительными задержками с получением разрешений на работу, с арендой земли или недвижимости.

Отдельным вопросом выступает развитие консультаций правительства и иных органов государственного управления с иностранным бизнесом до принятия регулирующих мер, так как зачастую новые регламентирующие меры принимаются без необходимых предварительных консультаций с представителями бизнеса, без учета мнения инвесторов, что делает инвестиционную политику менее предсказуемой, а инвестиционный климат — менее привлекательным. Этому будет способствовать ежегодное проведение опроса коммерческих организаций с иностранными инвестициями, работающих на территории Беларуси, поскольку подобное исследование позволит узнать объективное мнение иностранных инвесторов относительно состояния инвестиционного и бизнес климата республики. Задача данного опроса состоит в том, чтобы оценить представления зарубежных инвесторов касательно отдельных аспектов ПИИ-политики Беларуси и на основании полученных результатов опроса выработать предложения по улучшению инвестиционного климата и совершенствованию механизмов привлечения ПИИ в страну.

В рамках совершенствования институциональных условий привлечения ПИИ важным направлением является снижение уровня коррупции в стране, о чем свидетельствует низкие позиции Беларуси в рейтинге восприятия коррупции компании Transparency International [6] за 2013 г. (123 место из 177 стран) и по индексу «свобода от коррупции» в рейтинге экономической свободы исследовательского центра The Heritage Foundation [7] за 2013 г. (144 место из 185 стран). Одним из направлений снижения уровня коррупции является планируемое введение обязательного открытого опубликования сведений из деклараций государственных служащих, входящих в кадровые реестры главы государства и правительства, а также внесение дополнений в закон о государственной службе в части введения запрета на занятие должностей в государственных организациях, в том числе в хозяйственных обществах, имеющих акции (доли в уставном фонде), принадлежащие государству, лицами, осужденными за коррупционные преступления.

Для успешного привлечения ПИИ в Беларуси необходимо минимизировать риски, связанные с защитой прав собственности инвесторов. Так, в рейтинге экономической свободы исследовательского центра The Heritage Foundation за 2013 г. Беларусь имеет одно из самых низких в европейском регионе значений индекса по защите прав собственности (всего 20 баллов из 100 возможных). В рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса 2014» [8] по показателю уровня защиты инвесторов Беларусь занимает 98 место среди 189 стран, тогда как, к примеру, партнер по ЕЭП Казахстан имеет 22 позицию. Улучшение позиций Беларуси по уровню защиты прав собственности может быть достигнуто путем гармонизации национальной системы защиты иностранных инвесторов в соответствие с передовой международной практикой. Потенциальные иностранные инвесторы должны быть уверены в стабильности и прозрачности правовых норм, гарантирующих защиту их инвестиций. В целях усиления защиты инвесторов целесообразно совершенствование законодательства о хозяйственных обществах в части детализации ответственности членов органов управления хозяйственного общества за обоснованность принимаемых ими решений. Речь идет о решениях по совершению сделок, где присутствует заинтересованность отдельных членов этих органов.

Наряду с усилением степени защиты прав собственности необходимо дальнейшее совершенствование и обеспечение стабильности хозяйственного и инвестиционного законодательств. В данном контексте конкретной мерой выступает введение в белорусское законодательство стабилизационной («дедушкиной») оговорки для защиты инвестора от принятия в будущем законодательных актов, ухудшающих его положение. В действующем законодательстве, в частности,

вступившем с начала 2014 г. Законе Республики Беларусь «Об инвестициях» [9] такая оговорка отсутствует, хотя изначально она предусматривалась к введению в Инвестиционный кодекс Республики Беларусь со сроком действия до 5 лет. Помимо необходимости введения «дедушкиной» оговорки в национальное инвестиционное законодательство целесообразно ее распространение на весь срок действия инвестиционного соглашения (а не на ограниченный промежуток времени), так как каждый инвестиционный проект имеет свой срок окупаемости вложенных средств.

Немаловажной является проблема повышения прозрачности и независимости национальной судебной системы. Очевидно, что в любой стране инвесторы заинтересованы в независимой судебной системе, способной справедливо решать инвестиционные споры. Как отмечают эксперты Исследовательского центра ИПМ, в настоящее время в Беларуси весьма низкий уровень независимости судов, подчеркивая, что повысить доверие бизнеса к судебной системе можно исключительно благодаря судебной практике. С одной стороны, не должно быть случаев, когда права инвесторов нарушаются. С другой стороны, должны иметь место прецеденты, которые доказывают, что суд действительно независим и инвестор может отстоять свои права [10].

В рамках упрощения условий ведения предпринимательской деятельности наиболее актуальной проблемой является реформирование налогообложения в Беларуси. Для иностранных инвесторов серьезным барьером выступает не только высокий уровень налоговой нагрузки в стране, но и сложная и запутанная налоговая система. Об этом свидетельствует низкое положение Беларуси по условиям налогообложения во многих международных рейтингах. По данным последнего отчета Всемирного банка «Ведение бизнеса 2014» по простоте налогообложения Беларусь занимает всего 133 место в мире среди 189 стран, тогда как Россия — 56 место, а Казахстан — 18 место. Несмотря на то, что за последние годы Беларуси удалось значительно снизить количество налоговых выплат, страна все еще значительно уступает развитым странам, а также партнерам по ЕЭП по показателю времени, необходимому для подготовки и подачи налоговых деклараций. В Беларуси на это тратится практически в 2 раза больше времени, чем в Казахстане или России (319, 188 и 177 часов в год соответственно). В связи с этим необходимо принятие мер по дальнейшему распространению системы электронного декларирования и расширению сферы его применения. Следует также продолжить расширение сферы применения упрощенной системы налогообложения за счет увеличения критерия численности работников организаций, а также критерия выручки.

Важной задачей является совершенствование условий осуществления международной торговли, предполагающее, прежде всего, упрощение процедурных требований в отношении экспорта и импорта в виде сокращения количества документов на их оформление, снижения временных затрат и расходов на прохождение официальных процедур по экспорту и импорту. Данный вопрос весьма актуален для Беларуси, о чем свидетельствуют низкие позиции страны в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса 2014» по критерию «международная торговля», согласно которому Беларусь занимает 149 место среди 189 стран. Для повышения заинтересованности иностранных инвесторов к осуществлению экспортной деятельности в Беларуси необходимо также совершенствование системы поддержки и стимулирования экспорта в виде выдачи экспортных кредитов, страхования экспортных рисков. Повышению инвестиционной привлекательности будет способствовать ускорение переговорных процессов по присоединению Беларуси к Всемирной торговой организации с учетом того, что партнер по ЕЭП Россия уже является членом данной организации, а вступление в нее Казахстана планируется в ближайшее время.

В целом повышению инвестиционной привлекательности Беларуси будет способствовать укрепление института частной собственности, что предполагает сокращение доли государственного сектора и более активную приватизацию государственной собственности, которая может служить эффективным способом привлечения зарубежных инвесторов. В данном случае важным аспектом при приватизации является сокращение перечня различных дополнительных условий, которые зачастую должны выполнить потенциальные покупатели государственной собственности (сохранение профиля работы предприятия, рабочих мест, содержание объектов социальной инфраструктуры, поддержание существующих объемов производства, капиталовложений и т. д.). Эти условия отпугивают инвесторов, поскольку ограничивают свободу развития активов предприятия новым собственником. Для повышения эффективности приватизационных процессов необходимо разработать перечень конкретных иностранных компаний, которые могут быть заинтересованы не просто в приватизации отече-

ственных предприятий, а в дальнейшем развитии бизнеса на территории Беларуси. Для этого необходимо проведение мероприятий по целевому поиску стратегических инвесторов для приватизируемых предприятий, в том числе с привлечением международных консультантов.

Развитие института частной собственности в Беларуси предполагает и упрощение доступа к земельным ресурсам. В соответствии с действующим законодательством формально инвестор может получить землю в частную собственность. Однако, как показывает практика, земля в собственность в Беларуси зарубежным инвесторам предоставляется только в исключительных случаях. Поэтому упрощение доступа к земельным ресурсам предполагает создание полноценного рынка земли в соответствии с передовой международной практикой с возможностью приобретения инвесторами в собственность земельных участков. В качестве варианта может выступать предоставление иностранным инвесторам при выкупе земельных участков в собственность права на зачет платы за право заключения договора аренды земельного участка, ранее уплаченной за будущий срок аренды, в стоимость его приобретения.

Более эффективному привлечению ПИИ в Беларусь будет способствовать реформирование институциональных структур привлечения ПИИ. Международный опыт свидетельствует о том, что для привлечения инвестиций могут использоваться различные организационные механизмы. В одних странах эту задачу с успехом выполняют существующие министерства и ведомства, в других для этих целей создаются специальные учреждения. Согласно мировой практике около 60-70 % ПИИ в любую страну привлекается с помощью специализированных структур, т. е. агентств по содействию иностранным инвестициям, а также благодаря инвестиционным компаниям или консалтинговым организациям [11]. В Беларуси эффективная работа подобных агентств возможна, в частности, при реформировании Национального агентства инвестиций и приватизации (НАИП), результаты работы которого находятся на крайне низком уровне. Повышению эффективности работы НАИП может способствовать создание широкой сети региональных представительств в областных и районных центрах; формирование штата агентств с опытом работы в государственном и частном секторах; формирование системы зарплат и премий, необходимой для обеспечения достаточной мотивации у сотрудников агентств.

И наконец, актуальной задачей на современном этапе выступает также укрепление демократических институтов в Беларуси. Ряд зарубежных исследований показал, что демократия («власть народа») способствует установлению в принимающей стране стабильной политической среды, что в свою очередь особенно важно для транснациональных корпораций. Более стабильная политическая среда гарантирует, что правительство принимающего государства не сможет коренным образом изменить экономическую политику страны без учета мнения электората, что создает уверенность у иностранных инвесторов в сохранении стабильности условий ведения предпринимательской деятельности в долгосрочной перспективе [12]. В настоящее время многими международными экспертами уровень развития демократических институтов в Беларуси оценивается крайне низко, о чем, например, свидетельствуют данные последнего отчета компании Freedom House, в котором республика по-прежнему относится к «несвободным» странам [13]. Основными направлениями развития демократических институтов в Беларуси должно стать усиление степени защиты политических прав и гражданских свобод населения, а также повышение независимости средств массовой информации.

Реализация на практике разработанных рекомендаций по совершенствованию институциональной среды наряду с созданием более благоприятных макроэкономических условий позволит Беларуси успешно конкурировать со странами региона и в частности партнерами по ЕЭП за внешние инвестиции и тем самым реализовать имеющийся у страны потенциал в привлечении прямых инвестиций.

Литература

1. North, D. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. New York: Cambridge University Press, 1990. — 190 p.

2. Kaufmann, D., Aart K., Mastruzzi, M. The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues. Draft Policy Research Working Paper. World Bank. — 2010. — 30 p.

3. Bissoon, O. Can better institutions attract more foreign direct investment (FDI)? Evidence from developing countries. — 2011. — P. 59-70. [Electronic resource] // International Conference On Applied Economics. — Mode of access: http://kastoria.teikoz.gr/icoae2/wordpress/wp-content/uploads/2011/10/007.pdf. — Date of access: 19.12.2013.

4. Anghel, B. Do Institutions Affect Foreign Direct Investment? Universidad Autónoma de Barcelona. Mimeo. — 2005. — 37 p.

5. Worldwide Governance Indicators 2012 [Electronic resource] // World Bank. — Mode of access: http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home. — Date of access: 18.12.2013.

6. Corruption Perceptions Index 2013 [Electronic resource] // Transparency International. — Mode of access: http://cpi.transparency.org/cpi2013/results. — Date of access: 19.12.2013.

7. Country rankings: 2013 Index of economic freedom [Electronic resource] // The Heritage foundation and The Wall Street Journal. — Mode of access: http://www.heritage.org/index/ranking. — Date of access: 18.12.2013.

8. Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Electronic resource] // The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank. — Mode of access: http://doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing %20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf. — Date of access: 20.12.2013.

9. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. N 53–З «Об инвестициях» // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2013. — Дата доступа: 21.12.2013.

10. Конкурентоспособность и бизнес среда в Беларуси [Электронный ресурс] // Исследовательский центр ИПМ. — Режим доступа: http://old.research.by/pdf/pdp2010r03.pdf. — Дата доступа: 21.12.2013.

11. Шмарловская, Г.А. Инвестиционный климат Республики Беларусь и стратегия привлечения иностранных инвестиций : пособие / Г.А. Шмарловская, Е.Н. Петрушкевич. Минск: Дикта, 2012. — 159 с.

12. Pierpont, B. Democracy, Property Rights and FDI in Developing Countries: A Regional Analysis. Honors Projects. Paper 4. — 2007. — 69 p.

13. Freedom in the World 2013: Democratic breakthroughs in the balance [Electronic resource] // Freedom House. — Mode of access: http://www.freedomhouse.org/sites/default/files/FIW %202013 %20Booklet.pdf. — Date of access: 19.12.2013.

Материал поступил в редакцию 30.12.2013.

Структурный анализ эффективности использования иностранных инвестиций в белорусской экономике

Ивашутин Александр Леонидович,
кандидат экономических наук, доцент
(г.Минск, Беларусь)

Хрусталев Сергей Борисович,
аспирант кафедры «Основы бизнеса»
Белорусского национального технического университета
(г.Минск, Беларусь)

В статье на основе открытой статистической информации проведен анализ потенциальной эффективности использования иностранных инвестиций в белорусской экономике. Для этого предложен авторский подход к классификации инвестиций, учитывающий уровень заинтересованности иностранного инвестора в эффективности их использования в стране-реципиенте. Предлагается также учитывать рискованность использования иностранных инвестиций для основных субъектов инвестиционного процесса.

The article describes the open statistical analysis of the potential effectiveness of foreign investment usage in the Belarusian economy. For this purpose, author's approach to the classification of investments considering the level of interest of foreign investors in the efficiency of investments usage in the recipient country is introduced. It is also recommended to take into consideration not only the efficiency but the riskiness of the foreign investments for the main actors of the investment process.

Введение. В настоящее время на экономику Беларуси большое влияние оказывают не только объемы товарного экспорта и импорта, но и потоки иностранных инвестиций. При стабильных долгосрочных связях между странами активизация и тех и других потоков повышает эффективность национальной экономики. В условиях же относительной долгосрочной неопределенности возникает проблема внешнеэкономических рисков из-за усиления взаимозависимости стран друг от друга. Причем, это касается как экономики в целом, так и отдельных предприятий, использующих иностранные инвестиции.

В белорусской статистике информация об объемах и направлениях использования иностранных инвестиций представляется в сильно агрегированном виде. С точки зрения структуры и эффективности их использования официальная статистика, по нашему мнению, дает не совсем корректную информацию, причем это искажение происходит не в статистическом смысле, а в экономическом. В последнее время делаются шаги по совершенствованию экономической интерпретации статистической информации применительно к иностранным инвестициям [3]. Но для углубленного анализа эффективности и рисков при их использовании необходима дальнейшая методическая и аналитическая работа.

Методика оценки потенциальной эффективности использования иностранных инвестиций в национальной экономике. Применительно к иностранным инвестициям понятие эффективности в структурном плане является более сложным по сравнению с обычными инвестиционными проектами. Это связано с тем, что во внешнеэкономическом инвестиционном процессе необходимо выделять:

– иностранных инвесторов;
– соинвесторов-резидентов Беларуси;
– национальных работников совместных и иностранных предприятий;

– государство-реципиент, на территории которого размещаются иностранные инвестиции.

Поэтому для оценки потенциальной эффективности использования иностранных инвестиций в национальной экономике необходимо в первую очередь попытаться классифицировать их по степени воздействия на основных субъектов инвестиционного процесса.

В таблице 1 приведены основные факторы (характеристики) иностранных инвестиций, влияющие на основных участников (прямых и косвенных) внешнеэкономического инвестиционного процесса.

В таблице использованы следующие условные обозначения: участники инвестиционного процесса в переходе от минимальной границы фактора к максимальной

– не заинтересованы;

+ заинтересованы;

+– заинтересованы в оптимальном соотношении между иностранными и национальными инвестициями;

0 нейтральны;

0+ заинтересованы при увеличении доходов;

0– не заинтересованы при коренном изменении системы управления на предприятии.

Справедливости ради необходимо отметить, что провести классификацию иностранных инвестиций, работающих в Беларуси, с учетом групп, приведенных в таблице 1, чрезвычайно сложно. В настоящее время есть возможность проведения более-менее корректного анализа лишь по первым двум группам инвестиций.

Рассмотрим второй интересующий нас признак классификации иностранных инвестиций. Официальное распределение иностранных инвестиций предполагает деление их на прямые (с долей иностранного инвестора в уставном фонде предприятия 10 % и более), портфельные (с долей иностранного инвестора менее 10 %) и прочие инвестиции [5]. Такая классификация иностранных инвестиций не позволяет провести качественный экономический анализ. Попробуем углубить анализ иностранных инвестиций, перейдя от статистической группировки к экономической с ориентацией на потенциальную эффективность их использования в национальной экономике (табл. 2).

При разработке шкалы для индекса заинтересованности иностранных инвесторов в эффективном использовании инвестиций можно исходить из следующих допущений. Минимальный индекс должен быть установлен для инвестиций шестого уровня, т. е. для иностранных кредитов. Участие иностранных банков в бизнес-проектах, как правило, пассивное. Но они заинтересованы в возврате выданных кредитов, поэтому этот индекс не может быть равен 0. С другой стороны, обычные иностранные кредиты находятся под защитой международного законодательства, поэтому эта величина не может приближаться и к 1. Поэтому предлагается индекс заинтересованности иностранного инвестора в эффективном использовании инвестиций такого вида принять на уровне 0,5.

По инвестициям же первого уровня в виде вкладов в уставные фонды с долей более 10 % величина данного индекса должна стремиться к 1. Но для иностранного инвестора все-таки есть «поле для отступления», так как в чужую страну вкладываются, как правило, не последние деньги. В целом индексы заинтересованности иностранных инвесторов для разных видов инвестиций предлагается принять в диапазоне от 0,9 до 0,5 (табл. 2).

Совместив два признака классификации иностранных инвестиций для разных их видов, предлагается рассчитывать следующие показатели:

– номинальный объем иностранных инвестиций, FI_N, млнUSD;

– реальный объем иностранных инвестиций, FI_R, млнUSD;

– индекс рискованности иностранных инвестиций для национальной экономики, R_R;

– объем высокорискованных иностранных инвестиций, FI_{RISK}, млнUSD;

– доля иностранных инвестиций, используемых в основном капитале, K_{fix};

– доля иностранных инвестиций, используемых в оборотном капитале, K_{fl};

– объем иностранных инвестиций с долгосрочной эффективностью, FI_E;

– коэффициент долгосрочной эффективности (полезности) иностранных инвестиций I_E^{mid}.

Реальный объем иностранных инвестиций FI_R предлагается рассчитывать по формуле:

$$FI_R = \sum (FI_N^i \cdot I_R^i), \qquad (1)$$

где FI_N^i – номинальный объем иностранных инвестиций i-го уровня;

I_R^i – индекс заинтересованности иностранного инвестора в эффективном использовании иностранных инвестиций i-го уровня.

В данном случае при переходе от номинальных инвестиций к реальным используется такой же подход, как и при расчете реального ВВП, но в качестве корректирующей составляющей выступает не дефлятор ВВП, а индекс заинтересованности иностранного инвестора в эффективном использовании инвестиций. Таким образом, под

Таблица 1 — Основные характеристики иностранных инвестиций, влияющие на участников инвестиционного процесса

Характеристики (факторы) иностранных инвестиций	Возможный диапазон изменения фактора		Влияние на основных участников инвестиционного процесса при переходе от минимальной границы к максимальной			
	минимальная граница	максимальная граница	соинвесторы-резиденты	работники СП и ИП	иностранные инвесторы	государство-реципиент
1. Объем и доля иностранных инвестиций в совместных (СП) и иностранных предприятиях (ИП)	минимальная доля иностранного инвестора с учетом национального законодательства	доля иностранного инвестора, приближающаяся к 100 %	–	–	+–	+–
2. Распределение вложений иностранных инвестиций между основным и оборотным капиталом предприятий в стране-реципиенте	вложения в основной капитал приближается к 0 %	вложения в основной капитал приближается к 100 %	+	0+	–	+
3. Технологическое качество иностранных инвестиций	финансовые инвестиции без технологической поддержки	инвестиции с полным технологическим циклом на уровне не ниже конкурентного	+	+	0+	+
4. »Управленческое» качество иностранных инвестиций:						
4.1. Уровень «ресурсной» специализации иностранного инвестора	финансовые инвестиции без связей в ресурсном обеспечении бизнес-проекта	инвестиции с полным ресурсным обеспечением бизнес-проекта при соотношении «качество/цена» не ниже конкурентного	+	0+	0+	+
4.2. Уровень «продуктовой» специализации иностранного инвестора	финансовые инвестиции без связей в системе продвижения результатов бизнес-проекта потребителям	инвестиции с полным обеспечением системы продаж при соотношении «цена+объем» выше конкурентного	+	0+	0+	+
4.3. Уровень внутрикорпоративного менеджмента у иностранного инвестора	финансовые вложения без изменения системы управления на совместном предприятии или использование «резидентной» системы управления на иностранном предприятии	инвестиции с полной системой корпоративного менеджмента при соотношении «результаты/затраты» не ниже конкурентной	+	0–	0+	+

Источник: разработано авторами

Таблица 2 — Предлагаемая группировка инвестиций по степени заинтересованности иностранного инвестора в эффективности их использования

Уровень инвести-ций	Вид иностранных инвестиций	Характеристика иностранных инвестиций	Индекс заинте-ресованности иностранного инвестора в эффективном использования инвестиций
1	Прямые инвестиции в виде вкладов в уставные фонды	Эти инвестиции регистрируются как доля иностранного инвестора в размере 10 % и более, поэтому он непосредственно заинтересован в эффективной работе «своего» предприятия. Первый уровень желательно разбивать на подуровни, например, с долей иностранного инвестора 80–100 %, 60–80 %, 40–60 %, 20–40 %, 10–20 %. Такое деление позволило бы провести более качественный анализ заинтересованности иностранных инвесторов в эффективном использовании инвестиций. Но открытая официальная статистика выделяет лишь две группы иностранных инвестиций: до 10 % в уставном фонде и более 10 %	0,90
2	Кредиты и займы, полученные от прямых инвесторов	Кредиты и займы, получаемые от прямого инвестора, не регистрируются в уставном фонде и их необходимо возвращать, но заинтересованность иностранного инвестора довольно высока. Для соинвесторов-резидентов такие кредиты тоже выгодны, так как их при необходимости можно пролонгировать на основе переговоров между совладельцами	0,80
3	Финансовый лизинг от прямых инвесторов	Финансовый лизинг можно рассматривать как аналог связанного кредита от прямого инвестора	0,75
4	Прочие прямые инвестиции	Под прочими прямыми инвестициями понимается в основном задолженность за товары, работы, услуги прямому инвестору. Это так называемые косвенные инвестиции не в виде прямых поступлений финансовых ресурсов, а в виде кредиторской задолженности по поставляемым товарам (выполненным работам, услугам). В случае возникновения проблем с оплатой существует возможность договориться с прямым инвестором об увеличении отсрочки	0,70
5	Портфельные инвестиции	Портфельные инвестиции делают инвесторы с небольшой долей (менее 10 %) и их заинтересованность скорее «спекулятивная», чем стратегическая	0,60
6	Прочие инвестиции	В основном это кредиты иностранных банков и иностранные кредитные линии через банки Беларуси. Участие в бизнес-проектах таких иностранных инвесторов минимальное и предполагает лишь финансирование, которое в любой момент может прекратиться	0,50

Источник: разработано авторами на основе [5]

реальными можно понимать инвестиции, на которые резиденты страны могут положиться полностью. Аналогом в финансах предприятия является показатель чистого оборотного капитала.

На основе индексов заинтересованности для каждого вида иностранных инвестиций можно рассчитать индекс их рискованности для национальной экономики R_R по формуле:

$$R_R^i = 1 - I_R^i. \quad (2)$$

Данный индекс — это зеркальное отражение индекса заинтересованности иностранного инвестора.

На основе индексов рискованности можно определить объем высокорискованных иностранных инвестиций FI_{RISK}:

$$FI_{RISK} = \sum (FI_N^i \cdot R_R^i). \quad (3)$$

Средневзвешенный коэффициент риска при использовании иностранных инвестиций в национальной экономике можно определить по формуле:

$$I_R^{mid} = \frac{FI_{RISK}}{\sum FI_N^i}. \quad (4)$$

Для национальной экономики принципиальными являются пропорции распределения иностранных инвестиций для работы в основном и оборотном капитале. Для их учета необходим совместный анализ двух блоков статистической информации, касающихся иностранных инвестиций:

– общих объемов иностранных инвестиций по видам [5];

– использования иностранных инвестиций для формирования основного капитала предприятий [1, 4].

Совмещение этой информации требует дополнительных расчетов и, к сожалению, определенные моменты при этом требуют экспертной оценки или экспертных допущений. Но результаты анализа, по нашему мнению, позволяют дать более объективную информацию о потенциальной эффективности при использовании иностранных инвестиций в национальной экономике. Исходное допущение состоит в том, что инвестиции, которые «застревают» в основном капитале, для национальной экономики более предпочтительны, чем инвестиции, «прокаченные» через оборотный капитал. Для количественной реализации этого допущения предлагается рассчитывать иностранные инвестиции с долгосрочной эффективностью FI_E:

$$FI_E^i = FI_N^i \cdot (K_{fix}^i \cdot d_E^{fix} + K_{fl}^i \cdot d_E^{fl}), \quad (5)$$

где FI_N^i — номинальный объем иностранных инвестиций i-го уровня;

K_{fix}^i — доля иностранных инвестиций i-го уровня, используемых в основном капитале;

K_{fl}^i — доля иностранных инвестиций i-го уровня, используемых в оборотном капитале;

d_E^{fix} — весовой коэффициент влияния на эффективность иностранных инвестиций, используемых в основном капитале (можно принять на уровне 0,7);

d_E^{fl} — весовой коэффициент влияния на эффективность иностранных инвестиций, используемых в оборотном капитале (можно принять на уровне 0,3).

На основе показателя FI_E можно рассчитать коэффициент долгосрочной эффективности (полезности) иностранных инвестиций:

$$I_E^{mid} = \frac{\sum FI_E^i}{\sum FI_N^i}, \quad (6)$$

Чем ближе он к единице, тем лучше.

Результаты анализа потенциальной эффективности использования иностранных инвестиций. Что же происходит с иностранными инвестициями в Беларуси, если на них посмотреть через призму предложенной методики оценки?

В таблице 3 приведена исходная информация о вкладе иностранных источников в формирование основного капитала предприятий на территории Беларуси. При расчете использованы среднегодовые официальные курсы: для 2011 г. — 4623 BYR/USD, для 2012 г. — 8336 BYR/USD, для 2013 г. —8876 BYR/USD [2].

Доля инвестиций в основной капитал за счет иностранных источников относительно велика (9,28 % в 2013 г.). Но с точки зрения полезности для платежного баланса Беларуси и долгосрочных намерений иностранных инвесторов структура этих инвестиций не столь оптимистична:

а) иностранные инвестиции (без кредитов иностранных банков) — 2,71 %;

б) кредиты (займы) иностранных банков — 4,51 %;

в) кредиты по иностранным кредитным линиям (через банки Беларуси) — 2,06 %.

В этой структуре слишком велика доля кредитов, а не инвестиций, привлекаемых непосредственно в уставные фонды белорусских организаций.

Динамика этих показателей (относительных) в 2013 г. по сравнению с 2012 г., к сожалению, негативная. Так, доля вложений в основной капитал за счет иностранных источников за год снизилась на 0,7 % (9,98 %–9,28 %).

Таблица 3 — Иностранные инвестиции в основной капитал

	2012 г.			2013 г.		
	млрд руб.	**млрд USD**	**%**	**млрд руб.**	**млрд USD**	**%**
Инвестиции в основной капитал, в том числе:	154 442	18,53	100,00	202696	22,84	100,00
иностранные инвестиции (без кредитов иностранных банков)	4960	0,60	3,24	5459	0,62	2,71
кредиты иностранных банков	5056	0,61	3,29	9162	1,03	4,51
всего инвестиции в основной капитал за счет иностранных инвестиций	10 016	1,21	6,53	14621	1,65	7,22
кредиты по иностранным кредитным линиям (через банки Беларуси)	5299	0,64	3,45	4171	0,47	2,06
Всего инвестиций в основной капитал за счет иностранных источников	15 315	1,85	9,98	18792	2,12	9,28

Источник: расчеты авторов на основе [1, 2, 4]

Таблица 4 — Доля иностранных инвестиций, используемых в основном капитале

	2011 г.		2012 г.		2013 г. (прогноз)*	
	млрд USD	**%**	**млрд USD**	**%**	**млрд USD**	**%**
Иностранные инвестиции, в том числе:	18,88	100,00	14,33	100,00	14,51	100,00
прямые инвестиции	13,25	70,18	10,36	72,30	11,35	78,22
портфельные инвестиции	0,002	0,00	0,02	0,14	0,01	0,07
всего прямые и портфельные инвестиции, в том числе:	13,25	70,18	10,38	72,44	11,36	78,29
прямые и портфельные инвестиции в основной капитал	0,63	4,75	0,60	5,78	0,62	5,46
прямые и портфельные инвестиции в оборотный (краткосрочный) капитал	12,62	95,25	9,78	94,22	10,74	94,54
прочие инвестиции (кредиты), в том числе:	5,63	29,82	3,95	27,56	3,16	21,78
в основной капитал	2,27	40,32	1,25	31,65	1,50	47,47
в оборотный (краткосрочный) капитал	3,36	59,68	2,70	68,35	1,66	53,53
Всего иностранные инвестиции в основной капитал	2,90	15,36	1,85	12,91	2,12	14,60
Всего иностранных инвестиций в оборотный (краткосрочный) капитал	15,98	84,64	12,48	87,09	12,40	85,40

Примечание: *Информация за 2013 г. рассчитана на основе данных 9 месяцев
Источник: расчеты авторов на основе [1, 4]

Бóльший интерес представляет структурный анализ распределения иностранных инвестиций между основным и оборотным капиталом (табл. 4, рис. 1). Расчеты сделаны на основе совмещения информации об общих объемах иностранных инвестиций и инвестиций в основной капитал за счет иностранных источников, пересчитанных по среднегодовому официальному курсу иностранной валюты. При этом в прочих иностранных инвестициях (табл. 4) учтены кредиты иностранных банков и кредиты по иностранным кредитным линиям через банки Беларуси (табл. 3).

Проведенный анализ позволяет сделать ряд предварительных выводов:

– бóльшая часть иностранных инвестиций на территории Беларуси имеет краткосрочный характер и работает в оборотном капитале предприятий (в 2013 г. из всех поступивших иностранных инвестиций — 85,40 %);

– динамика распределения иностранных инвестиций между основным и оборотным капиталом с 2011 по 2013 г. негативная (доля вложений в основной капитал сократилась с 15,36 % до 14,60 %);

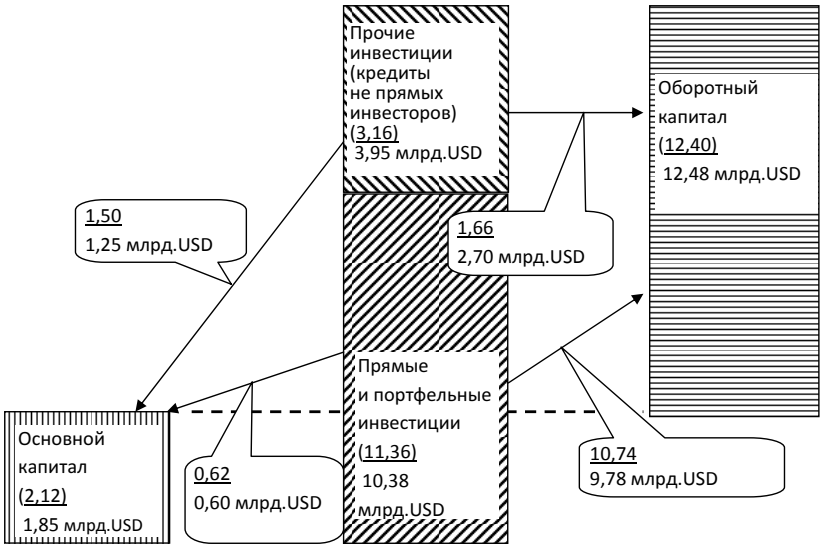


Рис. 1 — Распределение иностранных инвестиций между основным и оборотным капиталом предприятий (числитель — 2013 г., знаменатель — 2012 г.)

– доля прямых и портфельных инвестиций, используемых в основном капитале, незначительна (5,46 % в 2013 г.);

– лишь иностранные кредитные ресурсы в относительно большом объеме используются для формирования основного капитала на территории Беларуси (47,47 %).

Общий вывод из этого анализа следующий: потенциальная долгосрочная эффективность использования иностранных инвестиций на территории Беларуси невысока из-за недостаточных вложений в основной капитал. Основная масса иностранных инвестиций работает в оборотном капитале, принося прибыль владельцам бизнеса и формируя текущие налоговые поступления, но долгосрочный мультипликативный эффект таких инвестиций невысок.

Проведем теперь анализ использования иностранных инвестиций с другой точки зрения — по видам.

В табл. 5 проведена сортировка иностранных инвестиций с точки зрения уровня заинтересованности иностранных инвесторов в потенциальной эффективности их использования.

При расчетах использовались значения параметров K_{fix} и K_{fl} по видам иностранных инвестиций 2, 5, 6 на основе обработки статистической информации (табл. 4), по остальным видам — экспертно.

Результаты анализа позволяют сделать следующие выводы:

– доля «прямых» инвестиций в экономическом, а не в статистическом смысле очень мала. Так, в 2012 г. по официальным данным прямые инвестиции составили 72,3 % от всех инвестиций (табл. 4). Но прямые инвестиции в виде вкладов в уставные фонды предприятий составляют лишь 1,97 %. Эти инвестиции и можно назвать прямыми в экономическом смысле. Они имеют максимальный уровень потенциальной эффективности и минимальный риск при использовании;

– в группу прямых инвестиций официальная статистика относит и инвестиции четвертого уровня «Прочие прямые инвестиции». Их доля — преобладающая (67,04 %), но это в основном задолженность предприятий, зарегистрированных на территории Беларуси, прямому иностранному инвестору за товары, работы, услуги. Эффективность таких инвестиций намного ниже эффективности инвестиций первого уровня и уровень рисков для белорусской экономики намного выше;

– если пересчитать номинальный объем иностранных инвестиций в реальный (по формуле 1), то сумма 14,33 млрд USD уменьшится до 9,34 млрд USD. Такое резкое падение связано с большой долей прочих прямых инвестиций (кредиторской задолженности) и прочих иностранных инвестиций (иностранных кредитов), по которым индекс эффективности невысок;

– с учетом того, что в основной капитал предприятий направляется небольшой объем иностранных инвестиций, коэффициент их долгосрочной эффективности составил лишь 0,345 (4946,5/14 329,8);

– средневзвешенный коэффициент рискованности при использовании иностранных инвестиций для национальной экономики составил 0,348. По шкале от 0 до 1 это не очень много. Эта вели-

Таблица 5 — Группировка иностранных инвестиций по потенциальной эффективности их использования

Уровень иностранных инвестиций	Вид иностранных инвестиций	Номинальный объем иностранных инвестиций, FI_N, млн USD	Доля в общем объеме иностранных инвестиций, %	Индекс заинтересованности иностранного инвестора в эффективном использовании инвестиций, I_R	Реальный объем иностранных инвестиций, FI_R, млн USD	Объем высокорискованных иностранных инвестиций, FI_{RISK}, млн USD	Доля иностранных инвестиций, используемых в основном капитале, K_{fix}	Доля иностранных инвестиций, используемых в оборотном капитале, K_{fl}	Иностранные инвестиции с долгосрочной эффективностью, FI_E, млн USD
1	Прямые инвестиции в виде вкладов в уставные фонды	281,8	1,97	0,90	253,6	28,2	0,70	0,30	163,4
2	Кредиты и займы, полученные от прямых инвесторов	460,8	3,22	0,80	368,6	92,2	0,32	0,68	197,2
3	Финансовый лизинг от прямых инвесторов	9,5	0,07	0,75	7,1	2,4	1,00	0,00	6,7
4	Прочие прямые инвестиции	9606,3	67,04	0,70	6724,4	2881,9	0,00	1,00	2881,9
5	Портфельные инвестиции	23,4	0,16	0,60	14,0	9,4	0,06	0,94	7,6
6	Прочие инвестиции	3948,0	27,55	0,50	1974,0	1974,0	0,32	0,68	1689,7
	Всего иностранные инвестиции	14329,8	100,00		9341,7	4988,1			4946,5

Источник: расчеты автора на основе [5] для 2012 г.

чина стремилась бы к нулю лишь в случае, когда все иностранные инвестиции были бы прямыми в виде вкладов в уставные фонды предприятий.

Результаты проведенного структурного анализа иностранных инвестиций в целом подтверждаются и анализом *отраслевого распределения инвестиций*. Так из 10 886 млн USD общих иностранных инвестиций за 9 месяцев 2013 г. 4057 млн USD поступили в торговлю. Это, в основном, прочие прямые инвестиции в виде товарных кредитов (кредиторской задолженности). А это по экономическому смыслу все тот же товарный импорт. На втором месте находится транспорт (3139 млн USD). В этой сумме большая доля относится к финансовому лизингу. Это тоже скрытый товарный импорт, распределенный во времени.

Если посмотреть на иностранные инвестиции с описанных выше позиций, то вполне объяснима и информация о *чистых поступлениях* (*изъятиях*) *иностранных инвестиций*. За 2012 г. чистые поступления составили лишь 417,9 млн USD. Это 2,92 % от всех поступлений иностранных инвестиций. В обрабатывающей промышленности чистые поступления составили 511,2 млн USD (15,63 % от всех поступлений). У лидеров же по общим инвестициям результаты по чистым поступлениям совсем печальны: по торговле — -99 млн USD (что пришло, то и ушло), по транспорту и связи — -441,9 млн USD (финансовый лизинг бесплатным не бывает). Этот же анализ чистых поступлений по прямым иностранным инвестициям дает тот же печальный результат.

Недостаточное закрепление иностранных инвестиций в национальной экономике подтверждается и вкладом в ВВП предприятий с иностранными инвестициями. Анализ соотношения между экспортом, импортом и объемом производства подтверждает предположение о негативной направленности бизнес-процессов таких предприятий с точки зрения экономики Беларуси: объем производства продукции (работ, услуг) в 2012 г. в пересчете по среднегодовому официальному курсу составил 21,07 млрд USD, импорт товаров — 18,67 млрд USD, экспорт товаров — 13,74 млрд USD. Эти цифры говорят, что, конечно, что-то остается и в Беларуси, но большая часть добавленной стоимости, созданной с помощью иностранных инвестиций, уходит за границу.

Общие выводы и рекомендации. Распределение иностранных инвестиций по видам, к сожалению, смещено в сторону кредиторской задолженности иностранным поставщикам и кредитов иностранных банков. Ориентировать иностранных инвесторов на прямые инвестиции в виде вкладов в уставные фонды предприятий на территории Беларуси сложно. Для этого необходима большая работа по улучшению инвестиционного климата (эта проблема не предмет данной статьи). Но если увеличить долю инвестиций первого уровня, например, до 10 % за счет инвестиций шестого уровня, то средневзвешенный коэффициент риска при использовании иностранных инвестиций в национальной экономике можно сократить с 0,348 до 0,316.

Бóльшая часть иностранных инвестиций на территории Беларуси имеет краткосрочный характер и работает не в основном, а в оборотном капитале. Очевидно, необходимо ставить тактическую или стратегическую цель по увеличению доли вложений иностранных инвестиций в основной капитал. Например, прирост этой доли на 10 % возможен за счет корректировки распределения между основным и оборотным капиталом инвестиций второго и шестого уровней следующим образом: $K_{fix}^2 = 0,4$ и $K_{fix}^6 = 0,71$. Это очень сложная задача. Но если ее решить, то результатом может быть рост коэффициента долгосрочной эффективности (полезности) иностранных инвестиций с 0,345 до 0,389. Это не очень впечатляющая динамика, но она подтверждает чрезвычайную сложность при решении вопроса о привлечении иностранных инвестиций в экономику Беларуси.

Литература

1. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь: статистический сборник — Минск: Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь, 2013. — 256 с.

2. Национальный банк Республики Беларусь. Средний официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://nbrb.by/statistics/Rates/AvgRate/, свободный. Загл. с экрана. — Яз.: рус.

3. О внесении изменений и дополнения в Методику по расчету статистического показателя «Инвестиции в основной капитал за счет иностранных источников». Постановление Нац. стат. ком-та Респ. Беларусь от 1 октября 2012 года № 156.

4. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в 2013 году [Электронный ресурс].–Режим доступа:http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2013_12/2013_12.rar, свободный. Загл. с экрана. — Яз.: рус.

5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2013. — Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. — 578 с.

Материал поступил в редакцию 10.02.2014.

Методы оценки инвестиционной активности стран

Мохсен Камали Мохаммадреза,
аспирант кафедры аналитической экономики и эконометрики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

Разработана методика оценки инвестиционной активности страны, сделан анализ и даны предложения инвестиционного развития Беларуси.

In this paper we developed estimation methods of country's investment activity, made the analysis of the investment development of Belarus and gave our suggestions based on it.

Введение. Инвестиции — важнейший и наиболее дефицитный экономический ресурс, использование которого способствует росту эффективности производства и конкурентоспособности предприятий, созданию новых рабочих мест, повышению занятости населения и уровня его благосостояния. Успешная деятельность предприятий в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития в значительной степени определяются уровнем инвестиционной активности и масштабами инвестиционной деятельности, расширение которой требует создание специальных условий, и в первую очередь увеличение объема инвестиций и повышение их эффективности. Объективная экономическая оценка инвестиций — одна из необходимых предпосылок их надежности и эффективности.

Одним из ключевых факторов социально-экономического развития Ирана и Беларуси является инновационная деятельность национальной экономики, наращивание экспортного потенциала страны путем проведения технико-технологического перевооружения и реструктуризации производства.

Достижение поставленных задач невозможно без благоприятных условий ведения бизнеса, которые в первую очередь определяются законодательной и правовой базой, выгодным географическим положением, высококвалифицированными кадрами, промышленным и научным потенциалом Ирана и Беларуси, а также наличием внутренних и внешних инвестиций.

Основная часть. Участие стран в процессах международной миграции капитала оценивается с помощью абсолютных и относительных показателей. Абсолютные показатели отражают объем вовлечения капитала, объем оттока капитала, сальдо ввоза и вывоза капитала, количество предприятий с иностранным капиталом, численность занятых в этих предприятиях и т. д.

Комиссия торговли и развития при ООН (UNCTAD), которая является ведущей международной организацией в области исследования потоков иностранных инвестиций и деятельности транснациональных корпораций (ТНК), разработала ряд относительных показателей, с помощью которых можно оценить положение каждой страны в мировом рынке прямых иностранных инвестиций (ПИИ) [1]. Этими показателями являются:

– индекс транснационализации (ИТ) принимающей страны (Transnationality index), который исчисляется как средняя величина следующих четырех показателей: объема притока ПИИ в валовом основном капитале, в процентах; внутренних запасов ПИИ в ВВП, в процентах; доли добавленной стоимости иностранных филиалов в ВВП; удельного веса занятых в иностранных филиалах в общей занятости. Индекс транснационализации отражает уровень улучшения основных экономических показателей, обусловленных деятельностью ТНК в конкретной стране.

В развитых странах средний уровень индекса транснационализации в 2008 г. составил 15 %, в развивающихся странах — 15,5, а в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) — 10 %. В 2009 г. эти показатели составили соответственно 28 %, 19 % и 17 %. Самый высокий показатель ИТ составил 77,1 % в Ирландии, в Бельгии и Люксембурге — 76,3 %. В США этот показатель в 2008 г. был равен 7 %, а за последующие три года

увеличился всего на 5 %. Список развивающихся стран возглавляет Гонконг (с 59,9 % в 2008 г. ИТ увеличился до 101,0 % в 2009 г.). Если высокий уровень ИТ характерен для всех новых индустриальных стран, то из стран ЦВЕ можно выделить Македонию (36,5 %), Эстонию (35,8 %), Венгрию (30,5 %) и Чехию (28,2 %);

– индекс фактического положения притока ПИИ (ИФП, Inward FDI Performance Index) исчисляется как соотношение доли вовлеченных инвестиций страны в мировых ПИИ и доли принимающей страны в мировом ВВП. Если данный индекс равен 1, то страна в обоих показателях имеет равную долю.

В 2008–2011 гг. все развивающиеся регионы имели определенные успехи по этому показателю, но достичь уровня 2000–2003 гг. им так и не удалось (кроме стран Латинской Америки) [8].

Слабой стороной показателя ИФП является то, что он не отражает ту стагнационную ситуацию, которая начиная с 2006 г. демонстрируется в развивающихся странах. Из числа стран третьего мира высокий показатель ИФП зарегистрирован в странах Центральной Азии. При этом высока не только абсолютная величина индекса, но и темп его роста [4]. Это объясняется в основном быстрым ростом инвестиций в нефтяной и газовой промышленности Казахстана и Азербайджана. Можно предположить, что являясь специфическим индикатором использования факторов экономического роста, ИФП в то же время не отражает уровень развития сраны, и по данному показателю нельзя судить о диверсификации инвестиционной активности. Иначе, ИФП фактически выявляет те материальные стимулы, которые привлекают иностранных инвесторов. А такие важные стимулы, как благоприятная экономическая ситуация, надежная законодательно-правовая база привлечения ПИИ или наличие двусторонних и многосторонних соглашений урегулирования иностранных инвестиций, игнорируются. Бруней и Азербайджан в 2003 г. занимали 2-е и 3-е места в списке стран с высоким показателем ИФП; при этом их доля в мировом валовом притоке ПИИ составляет соответственно 0,6 и 0,4 %. Очевидно, что при исчислении показателя существенную роль играют объем привлеченных ПИИ, а ИФП будет высоким, если объем произведенного ВВП на данный год будет низким. Например, США по показателю ИФП с 92-го места в 1998 г. резко упали на 132-е место в 2001–2003 гг. США, являясь самым крупным реципиентом по ПИИ, почти всегда по показателю ИФП находились на низком уровне, так как по производству ВВП они являются лидирующей страной. Это означает, что ИФП не отражает взаимосвязь между привлечением иностранных инвестиций и экономическим ростом страны;

– индекс потенциала привлечения инвестиций (ИПП) является показателем измерения активности иностранных инвестиций и исчисляется на базе расчета средней (невзвешенной) восьми показателей. Этими показателями являются: величина ВВП на душу населения, доля экспорта в ВВП, количество телефонных линий на 1000 жителей, использование электроэнергии на душу населения, доля расходов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в ВНП, доля студентов в общем количестве населения, политические и коммерческие риски. Все вышеуказанные показатели дают возможность оценить инвестиционное положение страны и одновременно выявить степень взаимозависимости инвестиционной активности каждой страны и общего уровня ее экономического развития.

Как показывают данные, приведенные в табл. 1, средние показатели индекса потенциала привлечения ПИИ в мировой экономике достаточно стабильные. Так, например, США начиная с 1988 г. по показателю ИПП твердо занимают первое место. Среди пяти остальных стран также не произошло существенных изменений. Во всяком случае, по ИПП 25 лидирующих стран — развитые и новые индустриальные страны, что вполне естественно. Этот показатель более объективно отражает ситуационные изменения участия каждой страны в мировых потоках ПИИ. Однако совокупность тех показателей, которые используются при исчислении ИПП, в первую очередь характеризует экономическое развитие страны, и с их помощью ООН классифицирует страны именно в данном аспекте. Безусловно, существует непосредственная связь между уровнем экономического развития страны и ее инвестиционной активностью. Но инвестиционный климат находится под действием не только экономических и социальных факторов. Как показывают современные процессы развития мировой экономики, значение политических (терроризм, война), морально-психологических (падение доверия, страх), форс-мажорных (наводнение, землетрясение) факторов также повышается, что иногда приводит не только к «бегству капитала», но и к массовой миграции рабочей силы. Кроме того, оценки ИПП посредством большого количества показателей не только трудоемкий, но и сложный материалоемкий процесс [10].

Нами разработан новый подход к оценке инвестиционной активности страны, что дает возмож-

Таблица 1 — Индекс потенциала привлечения ПИИ в 25 лидирующих странах в 1988–2008 гг.

Страна	1988–1990	1996–1998	2006–2008
США	1	1	1
Норвегия	4	3	2
Британия	3	5	3
Сингапур	12	2	4
Канада	2	4	5
Бельгия и Люксембург	10	8	6
Ирландия	24	18	7
Катар	22	20	8
Германия	7	6	9
Швеция	5	7	10
Голландия	9	9	11
Гонконг	17	14	12
Финляндия	8	13	13
Франция	6	10	14
Исландия	15	19	15
Япония	13	12	16
ОАЭ	29	11	17
Корея	20	21	18
Дания	16	16	19
Швейцария	11	17	20
Тайвань	21	24	21
Австралия	14	15	22
Израиль	27	25	23
Австрия	19	22	24
Испания	25	26	25

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, page 15, table 1.7

Таблица 2 — Уровень чистой инвестиционной активности 20 лидирующих стран

Страна с низкоотрицательным показателем	Уровень ЧИА	Страна с низкоположительным показателем	Уровень ЧИА
Австрия	-1,6	ЮАР	+2,8
Люксембург	-4,0	Норвегия	+4,3
Испания	-4,6	Южная Корея	+4,5
Исландия	-6,3	Швейцария	+5,4
Франция	-9,8	Венгрия	+21,9
Панама	-10,4	Италия	+28,6
Бельгия	-10,8	Колумбия	+31,1
Аргентина	-22,9	Израиль	+35,7
Ирландия	-25,4	Ботсвана	+36,5
Словакия	-29,4	Венесуэла	+37,7

Источник: World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, p. 367–375

ность без особого труда получить полноценное представление об инвестиционной способности страны или оценить чистую инвестиционную активность (ЧИА) каждой страны. Показатель исчисляется как соотношение разности привлеченных и вывезенных инвестиций на сумму тех же величин:

$$I_{na} = \left[\frac{I_i - I_e}{I_i + I_e}\right] \times 100\%, \qquad (1)$$

где I_{na} – уровень чистой инвестиционной активности страны;

I_i – объем ввоза ПИИ;

I_e – объем вывоза ПИИ.

Знаменатель формулы показывает чистое инвестиционное положение, а числитель — инвестиционную способность страны. Инвестиционные способности зависят от экономического развития каждой страны, так как, с одной стороны, для привлечения иностранных инвестиций необходима достаточная инвестиционная привлекательность, где самое важное — наличие естественных и трудовых ресурсов, а также устойчивая экономическая и политическая ситуация, а с другой — постоянный рост иностранных инвестиций приводит к росту производственной мощности страны, что в свою очередь способствует увеличению ее инвестиционной способности. То есть чем выше числитель формулы, тем выше темпы экономического роста, а значит, показатель чистой инвестиционной активности будет меньше. Иначе, меньший показатель — знак высокой инвестиционной активности. Показатель чистой инвестиционной активности колеблется между +100 и -100. Знак «-» показывает, что отток ПИИ на данный год превосходил приток, и наоборот — при знаке «+». Чем данный показатель положительно меньший, тем объемы экспорта и импорта ПИИ не только высокие, но и имеют приблизительно равный уровень, а также потенциал привлечения ПИИ превосходит потенциал экспорта (низкий отрицательный уровень показателя чистой инвестиционной активности объясняется обратной логикой).

Расчет показателя во многих странах по данным 2008 г. приведен в табл. 2.

Как показывают данные табл. 2, из 20 стран-лидеров 10 имеют низкоотрицательный показатель чистой инвестиционной активности, а остальные 10 — низкоположительный показатель. Среди стран с низкоотрицательным по-

казателем — семь развитых, что вполне естественно, а остальные — развивающиеся, но с высоким темпом роста.

Низкоположительный показатель чистой инвестиционной активности опять-таки имел место в тех странах, где инвестиционная активность сопровождалась экономическим ростом.

В последние годы Иран и Беларусь ведут активную инвестиционную политику, направленную на качественные перемены в экономической жизни стран и создание самого оптимального инвестиционного климата в условиях существующей на мировом рынке жесткой конкуренции за привлечение иностранных инвестиций.

Рассмотрим основные тенденции инвестиционного развития в Республике Беларусь.

1. Инвестиции в основной капитал за 2011 г. (рис. 1):

Продолжается замедление темпов роста инвестиций в основной капитал. В январе–октябре 2011 г. использовано 64,3 трлн рублей инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составляет 114,3 % к уровню января–октября 2010 г. В 2012 г. использовано инвестиций в основной капитал 151, 9 трлн рублей, за январь–апрель 2013 г. соответственно — 114,8 трлн рублей.

2. Технологическая структура инвестиций за 2011 г. (рис. 2):

Снижается значение инвестиционной составляющей в ВВП. Доля инвестиций в основной капитал в объеме ВВП составила 29,2 %, снизившись по сравнению с первым полугодием 2011 г. на 3,1 %.

Удельный вес этих затрат в активную часть основных средств в общем объеме инвестиций составил 40,1 %, что значительно выше уровня первого полугодия прошлого года (36,7 %), и несколько ниже прогнозного значения, установленного на год (41 %). По сравнению с аналогичным периодом 2010 г. объем направляемых инвестиций на эти цели вырос на 16,7 %.

3. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования за 2010 г. (рис. 3):

4. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования за 2011 г. (рис. 4):

В 2011 г. значительно сокращено финансирование инвестиций за счет средств консолидированного бюджета, их удельный вес снизился на 5,4 п. п.

Кредиты банков, с учетом иностранных, выросли на 32,9 %, а удельный вес их увеличился на 4,9 п. п.

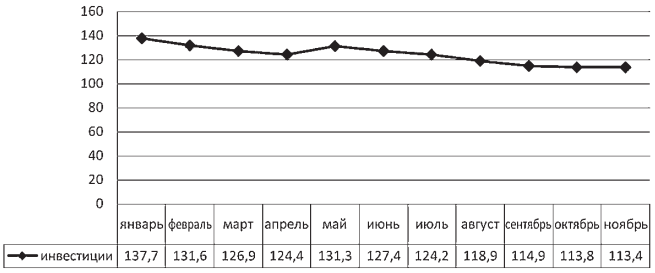


Рис. 1 — Инвестиции в основной капитал за 2011 г.
Источник: Белстат [5]; Нацбанк РБ [9]

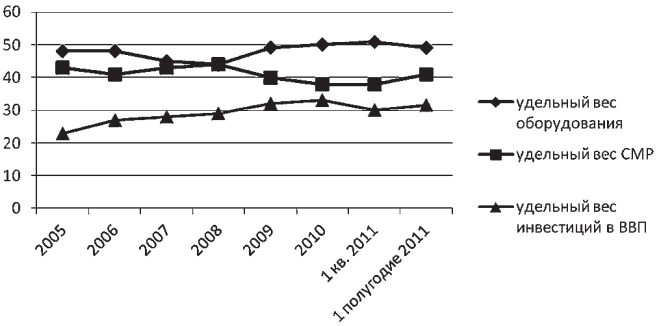


Рис. 2 — Технологическая структура инвестиций за 2011 г.
Источник: Белстат [5]

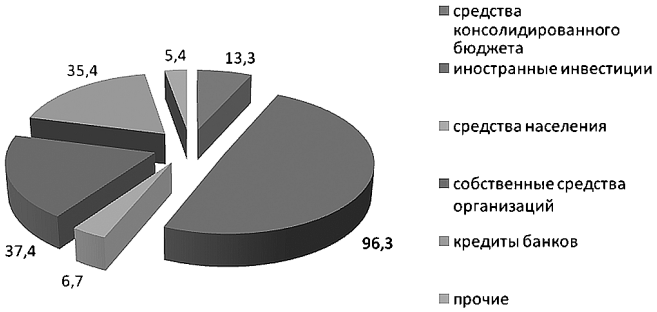


Рис. 3 — Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования за 2010 г., %
Источник: Белстат [5]

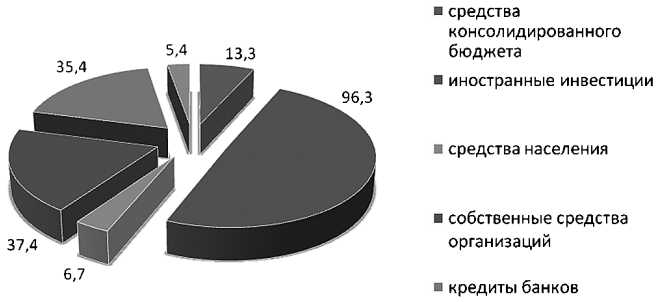


Рис. 4 — Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования за 2011 г., %
Источник: Белстат [5]; Минэкономики РБ [6]

Таким образом, в основе инвестиционной политики Республики Беларусь лежат меры по усилению инвестиционной активности и более эффективному использованию инвестируемых средств.

Кроме государственной инвестиционной политики разрабатывается отраслевая, региональная инвестиционная политика для предприятий и фирм, финансово-промышленных групп, банков, то есть для всех экономических субъектов, осуществляющих инвестиционную деятельность [3].

Все виды инвестиционной политики взаимосвязаны между собой, но определяющей является государственная инвестиционная политика, так как она устанавливает правила игры в инвестиционной сфере и должна способствовать активизации инвестиционной деятельности на всех уровнях [2].

Исследование показывает, что для обеспечения расширенного воспроизводства в Республике Беларусь необходимо увеличить объем капитальных вложений в основной капитал в прогнозируемом горизонте (2020 г.) не менее чем в 5,5 раза, а для достижения населением страны уровня развитых зарубежных стран — не менее чем в 20–25 раз, но за счет собственных источников, как показывает анализ, это осуществить невозможно, требуется привлекать капитал извне [7].

По состоянию на 1.01.2013 г. чистая международная инвестиционная позиция Республики Беларусь составила 30,2 млрд долларов США [9].

Государственная политика Беларуси обеспечивает международную экономическую интеграцию, что способствует осуществлению модернизации экономики. В этой связи укрепляется сотрудничество между Ираном и Белоруссией. Направлением инвестиционного сотрудничества является участие частных иранских компаний в реализации проектов на территории Беларуси в области капитального строительства и модернизации инфраструктуры. Осуществляются проекты по возведению гостиничных и жилых комплексов в г. Минске, созданию транспортно-логистического комплекса «Прилесье» в свободной экономической зоне «Минск», строительство многофункционального общественно-делового и торгово-сервисного комплекса «Червенский», торгово-административного комплекса «Кейсон».

Выводы. Оценка инвестиционной деятельности Беларуси показывает, что государственное регулирование инвестиций должно быть направлено на решение проблемы дальнейшего экономического роста на базе инновационного пути развития экономики, энерго- и ресурсосбережения, что требует активной мобилизации как собственных ресурсов, так и финансовой поддержки извне.

Нами предлагается, наряду с традиционными, использовать новые методы оценки инвестиционной активности страны, которые позволяют получать сведения об инвестиционной способности страны. Кроме того, для ускорения инвестиционного процесса необходимо повысить роль амортизационных отчислений, расширить практику страхования инвестиций, осуществить переход к размещению государственных средств на конкурентной основе под эффективные инвестиционные проекты, создав благоприятные условия для привлечения зарубежного капитала.

Литература

1. Дрозд, В.А. Инвестиционный фактор в экономике Беларуси / В.А. Дрозд // Белорусский экономический журнал. — 2008. — № 3. — С. 47–53.

2. Кобринский, Г.Е., Фисенко М.К. Финансы и финансовый рынок: учеб. пос. / Г.Е. Кобринский, М.К. Фисенко. — Минск: Вышэйшая школа, 2011. — 343 с.

3. Ноздрина-Плотницкая, М.И. Финансы и кредит: учеб. пос. / М.И. Ноздрина-Плотницкая. — Минск: Современная школа, 2011. — 352 с.

4. Старовертова, Г.С., Медведев А.Ю. Экономическая оценка инвестиций: учеб. пос. / Г.С. Старовертова, А.Ю. Медведев. — М.: КноРус, 2012. — 312 с.

5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://belstat.gov.by. Дата доступа: 10.12.2011.

6. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://economy.gov.by — дата доступа 10.12.2011.

7. Полоник, С.С. Инвестиции: анализ, прогноз, управление / ГНУ «НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь. — Минск, 376 с.

8. UNCTAD, World Investment Report 2008. The Shift Towards Services. P. 10. Figure 1.7., 1.12, table 1.4.

9. Бюллетень банковской статистики / Национальный банк Республики Беларусь. — 2013. — № 4 (166). — С. 12–20.

10. UNCTAD, World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, page 15, table 1.7.

Материал поступил в редакцию 09.08.2013.

Трансформация инвестиционной политики в Республике Беларусь

Прохорович Анна Анатольевна,
аспирант кафедры банковского дела
Полесского государственного университета
(г.Пинск, Беларусь)

В данной статье* рассмотрены проблемы эффективности национальной экономики. Проанализирована традиционная практика финансирования и кредитования инвестиций в Республике Беларусь. Выявлена и обоснована необходимость преобразование инвестиционной системы в соответствии с рекомендациями международных организаций. На основе проведенного исследования автором предлагаются направления трансформации механизма финансирования и кредитования государственных программ через ОАО «Банк развития Республики Беларусь».

This article examines the problem of efficiency of the national economy. Analyzed the traditional practice of financing and credit investments in the Republic of Belarus. Revealed the necessity of conversion and investment system in accordance with the recommendations of international organizations. On the basis of this study the author proposes areas of transformation mechanism of financing and crediting the government programs of «Development Bank Republic of Belarus».

Достижение устойчивого экономического роста и повышение конкурентоспособности национальной экономики обусловлено не только высокой нормой накопления, но прежде всего структурой инвестиций и эффективностью реализуемых инвестиционных проектов. В свою очередь рост инвестиций возможен при наличии благоприятных макроэкономических условий, способствующих накоплению и более рациональному использованию инвестиционных ресурсов на основе соответствующих рыночных механизмов, финансовых и кредитных инструментов.

Белорусская экономика в последние годы отличалась высокими темпами экономического роста, который провозглашался в качестве главной цели экономического развития страны. Достаточно отметить, что среднегодовые темпы роста ВВП за период с 2004 по 2013 г. в Беларуси составили 6,5 %, несмотря на негативное влияние на экспортоориентированную белорусскую экономику мирового финансового кризиса с 2009 г. [4].

Именно высокие темпы роста всегда выступали в роли основного критерия оценки белорусской экономической модели. При этом не обращали особого внимания на другие показатели, в частности, эффективности накопления [3].

Как показывает проведенный ниже анализ, для поддержания высоких темпов роста ВВП в Республике Беларусь использовалось увеличение объемов инвестиций, а не их качества. Так, за 2008–2012 гг. накопление основного капитала увеличилось в 3,7 раз [7, с. 25] при росте ВВП на 52,3 % [7, с. 31].

В связи с проведением данной политики наша экономика столкнулась с законом «убывающей полезности», при котором производство сопровождается накоплением запасов готовой продукции на складах и постоянным принятием мер по их сокращению, что сопровождается нарастанием дебиторской задолженности или демпинговыми распродажами в условиях периодически повторяющихся девальваций белорусского рубля. Так, на 1 января 2014 г. объем складских запасов продукции в промышленности составлял 70,2 % по отношению к месячному объему производства [2].

Для большей наглядности отрицательной тенденции последних лет в табл. 1 приведены данные по оценке эффективности накопления за последнее десятилетие. В данном анализе эффективность накопления рассматривается как отношение прироста ВВП к объему валового накопления основного капитала в предыдущем периоде, ины-

* Исследования проводились при финансовой поддержке БРФФИ, грант № Г 13-029.

Таблица 1 — Анализ эффективности накопления в Республике Беларусь за 2004-2013 гг.

Год	ВВП (млрд руб.)	Валовое накопление основного капитала (млрд руб.)	Норма накопления (%)	Эффективность накопления	Прирост ВВП в сопоставимых ценах (млрд руб.)	Темп прироста реального ВВП (%)
2004	49 992	14 331	28,67			11,40
2005	65 067	18 518	28,46	0,33	4699,25	9,40
2006	79 267	25 511	32,18	0,35	6506,70	10,00
2007	97 165	33 126	34,09	0,27	6816,96	8,60
2008	129 791	48 855	37,64	0,30	9910,83	10,20
2009	137 442	51 231	37,27	0,01	259,58	0,20
2010	164 476	67 817	41,23	0,21	10 583,03	7,70
2011	297 158	111 791	37,62	0,13	9046,18	5,50
2012	530 356	181 780	34,28	0,05	5051,69	1,70
2013	636 784	230 654	36,22	0,03	4773,20	0,90

Источник: [6]

ми словами, лаг между капиталовложениями и экономическим ростом принят в один год.

Как видно из приведенных данных, эффективность накопления за исследуемый период оставалась на низком уровне, а после кризиса и вовсе скатилась к пороговому значению при резком увеличении накопления. Это прежде всего связано с тем, что проводимая инвестиционная политика является нерациональной, поскольку основными ее составляющими стали масштабная государственная поддержка экономики, значительные государственные инвестиции и рост целевого кредитования в рамках государственных программ.

Рис. 1 наглядно демонстрирует, что основным источником финансирования инвестиций в Республике Беларусь всегда являлись собственные средства предприятий, но снижение эффективности их деятельности, различные кризисные явления, а также возможность пользоваться «дешевыми» кредитами повлияли на их заметное сокращение. Таким образом, самофинансирование предприятий снизилось с 45,2 % в 2004 г. до 37,9 % в 2013 г., причем это не самое минимальное значение за исследуемый период.

Начиная с 2004 г. происходил постепенный рост доли банковского кредитования в источниках финансирования инвестиций, а в 2010 г. произошел ее резкий подъем, во-первых, за счет предоставления льготных кредитов государственными банками, а во-вторых, за счет уменьшения бюджетного финансирования. Зачастую, многие государственные предприятия находили более выгодным направлять на использование эмиссионные средства государства, таким образом, ослабляя внешние стимулы повышения показателей эффективности собственной деятельности.

Из приведенных данных видно, что финансовый сектор Беларуси направляет основную часть финансирования в менее продуктивные части экономики, включая государственные предприятия, которые пользуются привилегированным доступом к финансовым ресурсам при их более низкой стоимости.

Банковская система, являющаяся основным каналом предоставления услуг финансового посредничества, характеризуется высокой степенью концентрации и контролируется крупными государственными банками.

Таким образом традиционная практика финансирования и кредитования инвестиций в Республики Беларусь осуществлялась через ОАО «Белагропромбанк» и ОАО «Беларусбанк». Через данные структуры, государство оказывало непосредственное влияние на распределение кредитных ресурсов в рамках государственных программ, которые предусматривали финансирование приоритетных для государства секторов. Данная практика привела к смягчению бюджетных ограничений и отсрочке реструктуризации сектора предприятий, а также способствовала сохранению высокого спроса на импортные товары и услуги, поскольку многие госпрограммы являются импортоемкими. В конечном счете это способствовало увеличению отрицательного сальдо внешней торговли, которое финансировалось за счет привлечения новых внешних заимствований.

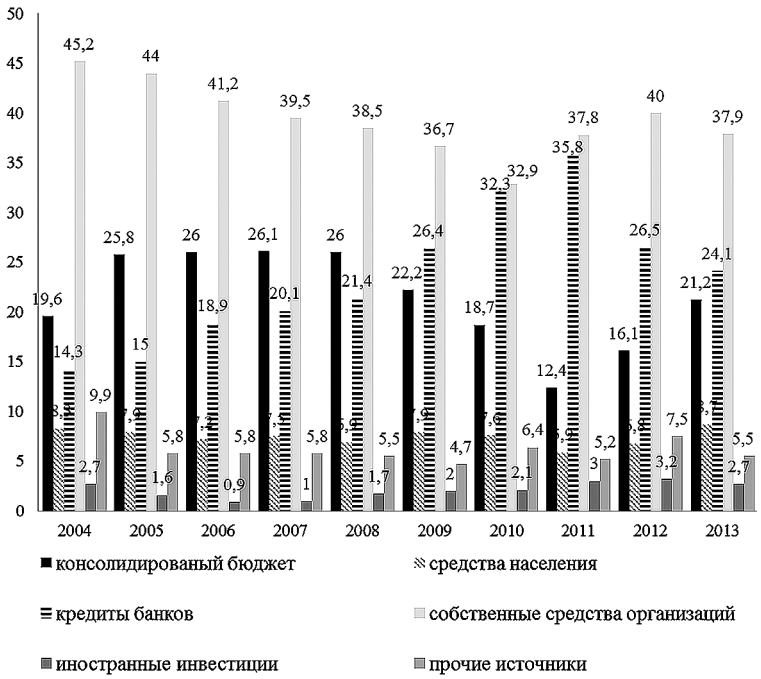


Рис. 1 — Анализ источников финансирования инвестиций в основной капитал Республики Беларусь за 2004–2013 гг., %
Источник: [6, с. 490]

Вместе с тем внешнее финансирование становится все более недоступным для страны. АКФ, МВФ, Всемирный Банк и другие международные организации выставляют различный перечень условий и предложений по трансформации национальной экономики. Так, начиная с 2011 г. ведется работа над сокращением Государственной поддержки (табл. 2). В процентном выражении объем государственной поддержки юридическим лицам сократился с пикового значения 2010 г. в 1 % до 0,5 % от ВВП, что является толчком к трансформации отечественной инвестиционной системы в соответствии с рекомендациями международных организаций.

Но не смотря на положительные тенденции, детальный анализ показывает, что наибольший удельный вес в структуре государственной поддержки занимает возмещение части процентов за пользование банковскими кредитами и бюджетные ссуды и займы. Например, в 2013 г. возмещение части процентов за пользование банковскими кредитами составило 65 % от общей суммы государственной поддержки, а в 2012 г. 67 %. Таким образом, основная часть государственной поддержки направляется на предоставление льготных условий хозяйствования и дополнительных преференций из бюджета непостоянного характера.

Это свидетельствует о том, что Республика Беларусь продолжительный период придерживалась концепции функциональных финансов. Проблема сбалансированности бюджета рассматривается как второстепенная, на первый план в качестве приоритетных выдвигались задачи поддержания экономического роста и высокой занятости. Одновременно происходило перманентное увеличение госдолга и выплат по его погашению и обслуживанию.

В связи с этим для устранения недостатков в сложившейся практике в 2011 г. был создан ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Данное звено инвестиционной системы должно сдержать целевое кредитование, сосредоточив его в единой структуре и позволив банковской системе работать на коммерческой основе. По рекомендациям МВФ ведется работа по передаче всех ранее выданных кредитов в рамках госпрограмм, что позволит банковской системе работать на рыночных условиях. Однако исходя из анализа его деятельности, банк рискует стать инструментом увеличения целевого кредитования, в дополнение к традиционным каналам. Прежде всего это связано с тем, что переведенные кредиты, которые относятся к активам госбанков, более низкого качества, обменивались по номиналу, их передача фактически означала рекапитализацию государственных банков, а также вновь выдаваемые кредиты предоставлялись по ставке в несколько раз меньшей, чем по привлекаемым средствам банка.

По состоянию на 1 января 2014 г. кредитный портфель банка сформирован в объеме 19 трлн рублей, увеличившись за год в 1,9 раза или на 8,8 трлн рублей. Прирост кредитной задолженности практически в равных долях был обеспечен за счет выданных и принятых активов. Ресурсная база банка за год возросла более чем на треть (131,6 %). Прирост источников для кредитования составил 8,1 трлн рублей.

ОАО «Банк развития Республики Беларусь» является новым для страны финансовым институтом развития, потенциал которого еще только формируется. Причем следует заметить, что это формирование идет достаточно быстро. Так, по результатам работы за 2013 г. ОАО «Банк развития Республики Беларусь» была получена прибыль в размере 1,6 трлн рублей, а уставный фонд увеличен до 8,5 трлн руб.

Большим достижением данной структуры в 2013 г. стало присвоение банку кредитных рей-

Таблица 2 — Объем государственной поддержки, оказанной юридическим лицам за 2009–2013 гг.

Год	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП, млрд руб.	137 442,0	164 476,0	297 158,0	530 356,0	636 784,0
Государственная поддержка, оказанная юридическим лицам, млрд руб.	1120,9	1620,0	1657,1	3698,3	3257,9
Государственная поддержка, оказанная юридическим лицам, в % к ВВП	0,8	1	0,6	0,7	0,5

Источник: [5]

тингов международными рейтинговыми агентствами Standard & Poor's и Fitch Ratings, уровень которых полностью соответствует рейтингам Республики Беларусь. Банк развития стал единственным белорусским финансовым институтом, долгосрочные и краткосрочные рейтинги которого приравнены к суверенным рейтингам Республики Беларусь [1].

Это будет способствовать выходу на международные рынки капитала, в рамках реализации стоящей перед банком задачи по привлечению инвестиций с использованием таких источников фондирования как межбанковские и синдицированные кредиты, облигационные займы и другие финансовые инструменты.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Высокие темпы экономического роста в Республике Беларусь в последнюю пятилетку поддерживались исключительно за счет возрастающей доли накопления, которое не приносило должной отдачи и с каждым годом становилось все менее эффективно;

2. Основным фактором негативных тенденций в экономике явилось директивное кредитование госбанками инвестиционных программ правительства. Оно привело к излишнему финансированию неэффективных инвестиционных проектов и, как следствие, ослаблению платежного баланса страны;

3. Потери, которые несет экономика, в связи с недостатками проводимой инвестиционной политики, финансируются за счет новых внешних заимствований, что влечет за собой негативные последствия в виде проциклического развития финансового сектора и других угроз;

4. Для преодоления критических тенденций в экономике Республики Беларусь ведется активная работа по трансформации осуществляемой инвестиционной политики. Таким образом, происходит постепенное отделение инвестиционной деятельности правительства от инвестиционной деятельности коммерческих банков через ОАО «Банк Развития Республики Беларусь», а также сокращение бюджетного финансирования государственных проектов;

5. ОАО «Банк Развития Республики Беларусь» при правильной расстановке приоритетов способен повысить эффективность кредитования госпрограмм в Республике Беларусь.

Для реализации вышеуказанных мер необходимо понимание того, что кредитование новых инвестиционных проектов должно осуществляться на условиях, выгодных как для предприятий, так и для самого банка. Следует прекратить кредитовать государственные предприятия по процентным ставкам, которые значительно ниже ставок привлекаемых средств, поскольку основной задачей банка является не распределение бюджетного финансирования, а кредитование из собственной прибыли, планируя будущие периоды. Банку необходимо активизировать привлечение ресурсов на внешних рынках заимствований. Этому способствуют высокие кредитные рейтинги международных институтов, позволяющие привлекать средства на финансовом рынке на выгодных условиях.

Также немаловажным аспектом в эффективном функционировании банка является отбор инвестиционных проектов посредством ухода от традиционной схемы экспертизы и обращения к сторонним организациям, которые смогут производить независимый анализ и давать гарантии по своевременной и полной реализации проекта.

ОАО «Банк Развития Республики Беларусь» должен использовать различные схемы в привлечении инвестиционного капитала, помимо используемых в настоящее время. Так, это может быть осуществление дилерских операций с акциями профинансированных предприятий, что позволит получать дополнительную прибыль, развивать отечественный рынок ценных бумаг, а также выйти на международные фондовые рынки.

Таким образом, проведенное исследование направлений трансформации инвестиционной политики будет способствовать при дальнейшем благоприятном сценарии устранению сложившихся дисбалансов и повышению устойчивости экономического развития Республика Беларусь.

Литература

1. Банк развития: итоги 2013 года и краткосрочные перспективы на 2014 год // ОАО «Банк Развития» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://brrb.by/pressroom/news/bank-razvitiya-itogi-2013-goda-i-kratkosrochnyie-perspektivyi-na-2014-god/ — Дата доступа: 12.02.2014.

2. Белстат: Задача разгрузки складов не выполнена // Хартия 97 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://charter97.org/ru/news/2014/1/23/84611/ — Дата доступа: 24.01.2014.

3. Комков, В.Н. Проблемы экономического роста в Республике Беларусь/ В.Н. Комков // Банковский вестник. — 2013. — № 16. — С. 3–7.

4. Производство валового внутреннего продукта // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/gross.php. — Дата доступа : 30.01.2014.

5. Сведения о государственной поддержке, оказанной юридическим лицам за счет средств республиканского бюджета // Министерство Финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/budget_execution/info_state_support/ — Дата доступа: 31.01.2014.

6. Статистический ежегодник Республики Беларусь // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — 2013. — 578 с.

7. Страновой экономический меморандум для Республики Беларусь: Экономическая трансформация для роста // Всемирный Банк. — 2012. — 138 с.

Материал поступил в редакцию 27.02.2014.

Банковская система Республики Беларусь: состояние и перспективы развития

Климовской Алексей Эдуардович,
аспирант кафедры экономической теории Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

Статья посвящена вопросам развития банковской системы Республики Беларусь. Динамика основных показателей банковского сектора Республики Беларусь за последнее десятилетие положительная: отмечается расширение ресурсной базы банков, рост доли кредитных продуктов в активах. В то же время деятельность банков все еще является недостаточно эффективной с точки зрения как качественных, так и количественных критериев. Существующее сегодня состояние банковской деятельности не отвечает современным требованиям и не может способствовать модернизационным преобразованиям. Внутренние проблемы банковского сектора на фоне нестабильной экономической ситуации, неустойчивого финансового положения предприятий реального сектора выступают сдерживающими факторами в процессе обеспечения непрерывности движения капитала, трансформации имеющихся средств в долгосрочные инвестиционные ресурсы и обусловливают ориентацию банков на краткосрочные спекулятивные операции. В этих условиях разработка механизмов развития банковской системы Республики Беларусь приобретает особую актуальность.

This article deals with the issues of the development of the Belorussian banking system. Last decade dynamics of the main indexes of the Belorussian banking sector remains positive: there is an extension of the banking resource base, growth of the credit products share in assets. Meanwhile banks' activity is still not efficient from the point of view of quality and quantity criteria. Today's banking activity doesn't respond to the current demands and can't promote modernization. Inner problems of the banking sector against the background of unstable economic situation, unsteady financial position of the real sector enterprises play the role of deterrent factor during the process of ensuring continuous capital movement, transformation of available funds into long-term investment resources and promote banks' focus on short-term speculations. Under these circumstances the development of new mechanisms of growth of the Belorussian banking system is very actual at the moment.

Прежде чем говорить о долгосрочных перспективах развития банковской системы РБ, необходимо дать оценку ее состоянию на конец 2013 года.

Активы банков на 1 ноября 2013 г. составили 378,1 трлн руб., увеличившись за октябрь на 1,4% (на 5,4 трлн руб.) (рис. 1).

Требования банков к резидентам за октябрь 2013 г. выросли на 1,3%, (на 4,4 трлн руб.) в основном за счет роста требований к экономике на 5 трлн руб. Требования к нерезидентам увеличились на 8,4% (на 0,9 трлн руб.). Отношение среднего объема активов к ВВП по состоянию на 1 октября 2013 г. составило 57,1% (в годовом исчислении), увеличившись за сентябрь на 0,4%. Активы в национальной валюте за октябрь 2013 г. уменьшились на 0,7% (на 1,4 трлн руб.), а активы в иностранной валюте увеличились на 2,3% (на 452,1 млн долл. США) (рис. 2).

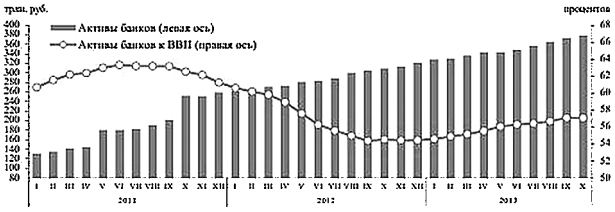


Рис. 1 — Динамика активов банка
Источник [2]

Рис. 2 — Структура активов банка, трлн руб.
Источник [2]

За октябрь 2013 г. требования банков к экономике увеличились на 1,8% (на 5 трлн руб.) и

по состоянию на 1 ноября 2013 г. достигли объема 275,8 трлн руб., в том числе в национальной валюте — 140,8 трлн руб., в иностранной валюте — 135 трлн руб. (14,7 млрд долл. США) (рис. 3). В целом за январь–октябрь 2013 г. требования банков к экономике увеличились на 25,1% (на 55,3 трлн руб.).

Требования банков к экономике в национальной валюте за октябрь 2013 г. снизились на 0,2% (0,3 трлн рублей), с начала года возросли на 15,8% (19,2 трлн руб.). Увеличение требований в иностранной валюте в октябре 2013 г. составило 2,6% (366,7 млн долл. США), с начала года — 27,1% (3,1 млрд долл. США). Требования банков и ОАО «Банк развития Республики Беларусь» к экономике увеличились за октябрь 2013 г. на 2,1% (на 5,9 трлн руб.) (с начала года — на 25,7% (на 58,9 трлн руб.)) и по состоянию на 1 ноября 2013 г. составили 287,5 трлн руб.

Доля требований к субъектам хозяйствования — резидентам в структуре активов банков — за октябрь 2013 г. увеличилась на 0,2% и на 1 ноября составила 59,1% (рис. 4).

Наиболее значимым фактором роста пассивов в октябре 2013 г. выступило увеличение средств, полученных от нерезидентов (на 3,9 трлн руб.).

Объемы рефинансирования банков в октябре 2013 г. увеличились на 1,3 трлн руб. и это способствовало росту рублевой денежной базы. За октябрь 2013 г. рублевая денежная масса уменьшилась на 4,2 трлн руб. (на 5,3%), увеличившись с начала года на 6,2 трлн руб. (на 9,1%). В октябре 2012 г. уменьшение данного показателя составило 1,4 трлн руб. (2,3%) (увеличение с начала 2012 г. — 16,1 трлн руб. (37%)). В октябре 2013 г. наблюдалось снижение переводных депозитов юридических лиц и физических лиц на 1,9 трлн руб. (14,1%) и на 1,6 трлн руб. (14,3%) соответственно. При этом на увеличение рублевой денежной массы в октябре 2013 г. оказали влияние срочные депозиты юридических лиц и физических лиц, прирост которых соответственно составил 2,8% (0,5 трлн руб.) и 1% (0,2 трлн руб.).

В октябре 2013 г. ставка рефинансирования, составляющая с 10 июня 2013 г. 23,5% годовых, оставалась неизменной (рис. 5).

Процентные ставки по операциям изъятия ликвидности находились на уровне 20% годовых, ставки по постоянно доступным и двусторонним операциям поддержки ликвидности — на уровне 45% годовых. В условиях сохранявшегося недостатка банковской ликвидности в октябре 2013 г. Национальный банк предоставлял банковской системе ресурсы посредством проведения двусторонних операций.

Рис. 3 — Структура активов банка, млрд. руб.
Источник [2]

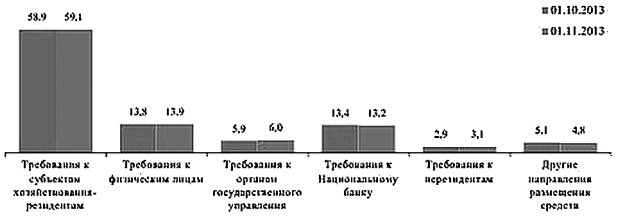


Рис. 4 — Структура активных операций банков, %
Источник [2]

Рис. 5 — Динамика процентных ставок по операциям Национального банка Республики Беларусь, % годовых
Источник [2]

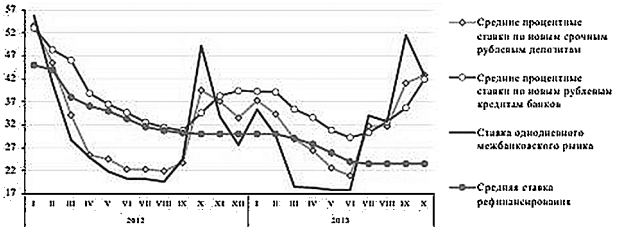


Рис. 6 — Динамика процентных ставок, % годовых
Источник [2]

В результате позиция по среднедневным остаткам инструментов регулирования ликвидности в октябре 2013 г. сформировалась в размере + 2,9 трлн руб. Ставки на депозитном и кредитном рынках. В октябре 2013 г. продолжилось повышение банками процентных ставок по вновь привлекаемым вкладам (депозитам) в национальной валюте. Так, если в сентябре 2013 г. средняя процентная ставка по новым срочным депозитам в белорусских рублях физических лиц составляла 40,4% годовых, то в октябре — 45,4% годовых (рис. 6).

В условиях притока депозитных средств в иностранной валюте процентная ставка по новым срочным депозитам в свободно конвертируемой

валюте физических лиц в октябре 2013 г. снизилась на 0,1% и сложилась на уровне 4,9% годовых. В условиях роста процентных ставок на депозитном рынке средняя процентная ставка по новым кредитам в белорусских рублях увеличилась за месяц на 6,2% и составила в октябре 2013 г. 41,9% годовых.

В то же время крайне низким остается уровень важнейших параметров развития банковского сектора РБ, банковские технологии не успевают за ростом потребностей в расширении и повышении качества выполняемых банками операций. Из-за сохранения множественности обменных курсов белорусского рубля, а также ограничения функционирования рубля на валютном рынке и высоких темпов инфляции на банковский сектор РБ довольно долго оказывалось отрицательное влияние. Даже учитывая незначительное улучшение структуры активов и пассивов банков, следует отметить, что при привлечении и размещении банками ресурсов диверсификация источников формирования банковских ресурсов недостаточна (низкий удельный вес средств населения, ценных бумаг, эмитируемых банками), пассивы и активы не соответствуют друг другу по срокам, привлеченные банками средства с длинными сроками имеют низкий удельный вес в пассивах (это сдерживает возможность использования их для инвестирования), банковские услуги недостаточно рационально распределены по территориальному принципу, корпоративная и государственная гарантия сохранности средств, размещаемых в банках, довольно низкая.

Банковский сектор РБ довольно плохо защищен от различных видов рисков, в которые входят и системные риски. Главными из таких рисков являются:

– существенный дисбаланс структуры активов и обязательств банков по срокам. Из-за таких диспропорций создается системная угроза ликвидности банковского сектора РБ в будущем;

– кредитный риск, вызванный несвоевременным возвратом кредитов заемщиками, а также процентов по ним. Этот риск связан со значительно высоким уровнем проблемных кредитов. Наращивание кредитной активности банков сдерживается ростом проблемных кредитов при ограниченных ресурсных возможностях банков РБ и высоком удельным весом кредитов в активах;

– низкий уровень капитализации банков РБ;

– риск ликвидности, вызванный дефицитом долгосрочных и среднесрочных ресурсов банков РБ.

Негативным фактором является и то, что государственные органы и юридические лица, образованные государством, являются основными инвесторами, так как участие в уставных фондах банков уполномоченных государством органов и участие их представителей в управлении банками часто приводит к тому, что банки инициируют проведение операций, которые противоречат задачам и целям их основной деятельности, в результате чего безопасность и стабильность функционирования банковской системы РБ резко понижается.

Остается недостаточной конкуренция кредитных организаций РБ на рынке банковских услуг. Это связано с тем, что дифференциация их ресурсной базы высока, инфраструктура несовершенна, а условия функционирования неравны. Перечень предоставляемых банками РБ услуг в 6-7 раз ниже, чем в странах с развитой рыночной экономикой.

Банковская система РБ и органы государственного управления не сформировали достаточных условий и предпосылок для привлечения вкладов и инвестиций, в особенности от населения и иностранных инвесторов. Механизм гарантий, которые предоставляют банкам различные агенты экономических отношений, в том числе и органы государственного управления, работает недостаточно эффективно. Гарантии, предоставленные банкам, выполняются не в полном объеме. Это прежде всего касается кредитов, предоставленных банками в иностранной валюте. Институт государственных гарантий на совершение отдельных операций банками используется недостаточно широко.

Развитие банковского сектора на перспективу до 2030 г. планируется в условиях дальнейшего качественного улучшения структуры финансового сектора, связанного с изменением системы финансирования проектов, включенных в государственные программы. Участие банков в финансировании потребностей экономики предполагается осуществлять исключительно на конкурсной и добровольной основе, что наряду с реформированием системы финансирования государственных программ и соответствующими институциональными преобразованиями в секторе финансовых посредников повысит прозрачность деятельности банков, а также эффективность ее регулирования. Ожидается уменьшение прямого воздействия государства на банковский сектор посредством участия в акционерном капитале.

В целях усиления конкуренции в банковском секторе планируются создание правового поля антимонопольного регулирования и защиты конкуренции на рынке банковских продуктов и услуг, дальнейшее повышение уровня транспарентности банковского сектора, снижение концентрации посредством укрупнения и консолидации средних и небольших банков.

Основной тенденцией институционального развития останется функционирование универсальных банков, предлагающих постоянно расширяющийся комплекс продуктов и услуг [1].

Совершенствование механизма кредитования банками государственных программ, которые предусматривают льготные процентные ставки, а также другие виды государственной поддержки заемщика, является одним из главных направлений развития банковского сектора РБ. Разрабатываются дополнительные меры повышения эффективности льготного кредитования, а также иных видов помощи, которая оказывается государством для нефинансового сектора экономики. В первую очередь государственную поддержку получат высокоэффективные производства, обеспечивающие экономический рост и переход к новым технологическим укладам.

Актуальной остается задача участия на конкурсной основе банков РБ в осуществлении государственных программ. Благодаря данному подходу повысится качество разработки инвестиционных проектов, с одной стороны, а с другой – кредитная нагрузка на банки распределится равномерно, что отразится положительно на их ликвидности и будет в дальнейшем содействовать понижению процентных ставок.

Увеличение спроса на различные виды банковских услуг и развитие розничного рынка в целом будет происходить на фоне улучшения благосостояния населения и экономического роста страны. При этом с учетом инфраструктуры, сложившейся клиентской базы и положительных результатов, достигнутых за предыдущий период, банки будут самостоятельно определять долгосрочные направления улучшения и совершенствования этого сегмента банковской деятельности.

Дальнейшее повышение устойчивости банковского сектора Республики Беларусь, переход на качественно новый уровень его функционирования возможны при условии развития системы саморегулирования банковской деятельности. Проведение банками добровольной оценки своего состояния в соответствии со специальными системами оценки уровня качества работы банковского менеджмента станет одним из элементов системы саморегулирования деятельности банков. Качество банковского менеджмента должно также оцениваться по организации систем внутреннего контроля и систем управления рисками, систем информационных технологий в банке и систем стратегического управления, противодействию легализации доходов, которые были получены преступным путем, и финансирования терроризма. Такие рейтинги позволят собственникам банка, органу банковского надзора, клиентам и инвесторам лучше оценить уровень качества деятельности каждого банка.

Одним из важнейших направлений расширения финансового посредничества могут стать операции, не получившие должного развития в настоящее время. Имеется ввиду увеличение объемов операций с такими активами, как облигации предприятий и корпоративные акции, различные формы долговых инструментов, ценные бумаги, обеспеченные недвижимым имуществом и т. д.

Увеличение уровня финансового посредничества будет определяться во многом тем, на сколько развит рынок ценных бумаг, а также созданием высокоэффективной институциональной среды, отвечающей мировым стандартам, которая будет содействовать привлечению инвестиций и созданию институтов, способных трансформировать внутренние сбережения в долгосрочные финансовые инструменты.

Для этого необходимо создать в ближайшие годы широкий спектр рыночных финансовых инструментов, которые обеспечат инвесторам и реципиентам капитала разнообразные варианты с точки зрения прибыли, сроков, риска, ликвидности, затрат. Увеличение разновидностей и объемов ценных бумаг, усложнение технологий и финансовых инструментов потребуют от банков увеличения их роли в качестве посредников, которые выступают связующим звеном на пути движения капитала от поставщиков финансовых ресурсов к потребителю.

Литература

1. Стратегия развития банковского сектора экономики Республики Беларусь на 2011-2015 гг.: Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 03.03.2011 № 73 // Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь – Минск, 2014.

2. Трубович, Е. Белорусская банковская система / Е. Трубович // Информационный портал infobank.by [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://infobank.by/1255/default.aspx. – Дата доступа: 19.01.2014.

Материал поступил в редакцию 19.01.2014.

Прогнозирование параметров платежного баланса и оценка перспектив развития иранской и белорусской экономик

Джагангири Кухшахи Мехди Хассан,
аспирант кафедры аналитической экономики и эконометрики Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В научной статье особое внимание уделено исследованию особенностей трансграничного движения капитала во взаимоотношениях Ирана и Беларуси с остальным миром, а также разработке методических подходов к прогнозированию платежного баланса в увязке с параметрами развития белорусской экономики.

Special attention in this paper is paid to the study of transboundary movement of capital features in the relations of Iran and Belarus with the rest of the world as well as the development of technical approaches to the balance of payments forecast.

Введение. Все страны в той или иной степени являются участницами современного мирового хозяйства. Вся сложная гамма политических и экономических взаимоотношений государства с другими странами, характер которых зависит как от развития отечественной экономики, так и от изменений в других странах и на мировом рынке, находит отражение в платежном балансе.

Данные платежного баланса характеризуют степень выгоды проводимых экспортно-импортных операций для страны. Каждый показатель формируется под влиянием макроэкономической ситуации в стране и мире. В результате одинаковые показатели по той или иной статье могут иметь различный экономический смысл в разных странах. Экономический анализ платежного баланса позволяет оценить реальные взаимосвязи и взаимозависимости, показать степень сбалансированности внешнеэкономических связей страны: надежность ее валюты, возможности нести ответственность по своим финансовым обязательствам, эффективность развития и прогнозирования экономики страны.

То есть через систему внешних платежных связей с мировой экономикой платежный баланс можно расценивать как регулятор национального производства и национального потребления, как инструмент внешнего балансирования национальной экономики, экспортно-импортных потоков, функционирования банковской системы, кредитно-денежного механизма, как источник для выявления внешнеэкономических угроз, эффективности проведения экономической политики с позиций защиты национальных интересов.

Основная часть. Развитие системы социально-экономического прогнозирования в Иране и Беларуси требует совершенствования методологических подходов к прогнозированию платежного баланса. Анализ проведенных ранее исследований в данной области позволил установить степень разработанности методологических подходов, систематизировать имеющиеся эмпирические разработки, выявить их преимущества и недостатки и в результате выделить основные направления их дальнейшего совершенствования.

Нами определены методологические подходы к прогнозированию платежного баланса, которые отвечают следующим основным требованиям:

– позволяют получать набор параметров, необходимых для оценки устойчивости платежного баланса, то есть прогноз платежного баланса должен носить комплексный характер, не ограничиваясь отдельными статьями;

– обеспечивают возможность наиболее полного учета внешнеэкономических угроз и прочих рисков платежного баланса, а также оценки влияния мер макроэкономической политики путем моделирования необходимого набора факторов

(в зависимости от положенных в основу прогноза теоретических подходов);

– позволяют разрабатывать прогнозы на сценарной основе и осуществлять их оперативную корректировку в зависимости от изменяющихся факторов формирования платежного баланса.

Иранские и белорусские исследователи уделили достаточно внимания разработке эмпирических моделей прогнозирования отдельных показателей платежного баланса. При этом большинство работ посвящено показателям внешней торговли товарами и услугами, в то же время как методология прогнозирования других статей счета текущих операций, статей счета операций с капиталом и финансовых операций является менее разработанной [5].

Исследование операций с финансовыми инструментами, фиксируемых в платежном балансе, свидетельствуют о том, что они оказывают все возрастающее влияние на состояние финансовой системы Ирана и Беларуси, формирование официальных валютных резервов, масштабы инвестиционной деятельности в экономике. В последние годы в составе финансового счета произошли существенные изменения, связанные с переструктуризацией его основных агрегатов в пользу операций частного сектора экономики (банков и нефинансовых предприятий). Частный сектор сегодня определяет более 90–92 % всего трансграничного оборота капитала (суммарного объема его экспорта и импорта). Напротив, сектор госуправления устойчиво снижает активность операций по активам и обязательствам, преимущественно за счет ускоренного погашения внешних долгов.

Анализ трансграничного движения капитала по кругу банковского сектора и нефинансовых организаций позволил сделать ряд выводов. Прежде всего, в последние годы наблюдается тенденция устойчивого сокращения чистого вывоза капитала из страны. С другой стороны, наблюдается динамичный приток в экономику Ирана и Беларуси иностранного капитала. Например, в Республике Беларусь чистая международная инвестиционная позиция на 01.01.2013 г. составила 30,2 млрд долларов США, из них прямые инвестиции — 17,2 млрд долларов, другие инвестиции — 8,6 млрд долларов. Приток прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь (с учетом изъятия) в 2011 г. составил 3,87 млрд долларов США, в 2012 г. соответственно 1,1 млрд долларов США [1].

Качественно новой тенденцией последних лет стало интенсивное наращивание иностранных обязательств всеми секторами белорусской экономики в форме ссуд и займов. Например, по данным платежного баланса по счету операций с капиталом чистое заимствование в 2011 г. составило 5,0 млрд долларов, в 2012 г. — 1,8 млрд долларов. По финансовому счету чистое заимствование в 2011 г. составило 5,5 млрд долларов, в 2012 — 1,1 млрд долларов. В ходе исследования выявлено, что основные мотивы привлечения ссуд и займов резидентами связаны с осуществлением инвестиционной деятельности. Этот вывод подкреплен регрессионными исследованиями на основе годовых и квартальных данных.

Наилучшие результаты регрессионного оценивания указанных взаимосвязей демонстрируют инвестиции белорусских организаций, финансируемые за счет собственных и заемных средств. Это объясняется тем, что их динамика более объективно отражает складывающиеся закономерности воспроизводственного процесса и изменение инвестиционного климата в стране, в отличие от государственных (бюджетных) инвестиций, осуществляемых исходя из возможностей бюджета и зачастую — внеэкономических соображений. Полученные регрессионные уравнения, увязывающие привлеченные банками и сектором нефинансовых организаций зарубежные заемные средства с масштабами инвестиционной деятельности в экономике характеризуются достаточно устойчивыми статистическими критериями и предназначены для использования в общей системе прогнозных расчетов на среднесрочную перспективу.

Наряду с этим проведена исследовательская работа по разработке методических подходов к прогнозированию параметров платежного баланса во взаимосвязи с развитием белорусской экономики. Предложенные подходы ориентированы, во-первых, на сравнительно агрегированный состав компонент баланса, и, во-вторых, на модифицированную структуру прогнозной модели платежного баланса страны, отличную от его традиционного аналитического представления. Разработанная нами модифицированная структура обеспечивает полную сопоставимость с отчетными платежными балансами, что позволяет осуществлять анализ перспективных изменений в составе баланса в контексте складывающихся в ретроспективном периоде тенденций.

Также целесообразно для прогнозных макроэкономических расчетов осуществлять агрегирование всех операций с финансовыми инструментами в рамках сектора органов государственного управления (республиканских, областных, районных и органов денежно-кредитного регули-

рования), с одной стороны, и частного сектора (коммерческих банков, нефинансовых организаций и домашних хозяйств) — с другой. Такая группировка операций с активами и обязательствами раскрывает возможность исследований трансграничного движения капитала, связанного с государственным регулированием экономики и с реакцией реального сектора, домашних хозяйств на изменение макроэкономической обстановки в стране. В свою очередь, она предполагает использование разных методических подходов к прогнозированию. Исследования показывают, что масштабы операции с активами и обязательствами по сектору госуправления целесообразно устанавливать экзогенно, например, в привязке к графику обслуживания государственного внешнего долга страны. Для прогнозирования операций с капиталом негосударственного сектора требуются иные методы, учитывающие складывающиеся закономерности экспорта и импорта частных инвестиций, выявленные, например, на основе регрессионно-статистических исследований [2, с. 56–75].

По каждому из счетов и агрегатов платежного баланса были проведены регрессионные исследования с целью оценки влияния на них ключевых макроэкономических факторов. На предмет выявления статистически устойчивых взаимосвязей исследована широкая система макроэкономических показателей, характеризующих:

1) уровень деловой и инвестиционной активности в белорусской экономике (объемы производства и динамика ВВП страны, валового накопления, инвестиций в основной капитал);

2) внешнеэкономическую деятельность Беларуси (экспорт и импорт товаров и услуг, нефтепродуктов, других экспортируемых товаров);

3) инфляционную ситуацию в экономике, изменение курсовой и кредитной политики (индексы изменения номинального и реального курса рубля, потребительских цен, оптовых цен производителей промышленной продукции, ставки по кредитам, предоставляемым предприятиям белорусскими коммерческими банками в рублях и валюте и др.);

4) изменение уровня жизни (изменение реальных располагаемых доходов населения, реальной начисленной заработной платы);

5) ситуацию на мировых рынках сырья и капитала (мировые цены на нефть, динамика роста мировой экономики в привязке к темпам роста экономики США, изменение стоимости заемных средств на мировом рынке капитала, в качестве индикаторов которых использован представительный круг процентных ставок США, в частности, учетная ставка федеральной резервной системы, доходность долгосрочных и среднесрочных государственных облигаций США, процентные ставки, под которые коммерческие банки кредитуют первоклассных заемщиков и др.);

6) трансграничное движение капитала во взаимоотношениях Беларуси с остальным миром (активы, обязательства частного сектора экономики, нелегальный отток капитала и др.).

Проведенное исследование позволило сформулировать 48 линейных многофакторных регрессионных уравнений, которые характеризуются надежными статистическими критериями. Они предназначены для использования в общей системе макроэкономических прогнозных расчетов для оценки разных аспектов взаимоотношений белорусской экономики с остальным миром на основе моделирования агрегатов платежного баланса (характеристики некоторых из полученных уравнений представлены в табл. 1).

На основе лучших по статистическим критериям регрессионных уравнений разработан инструментарий прогнозирования платежного баланса, который представлен в формате балансово-эконометрической модели, предназначенной для прогнозирования на среднесрочную перспективу в предположении сохранения сложившихся в ретроспективном периоде взаимосвязей между макроэкономическими переменными. Она включает 21 уравнение, в том числе 9 балансовых соотношений, 8 регрессионных и 4 вспомогательных уравнения. В расчетах используется 36 переменных, из которых 15 задаются экзогенно, а остальные рассчитываются на основе уравнений модели.

Регрессионные многофакторные уравнения используются при прогнозировании таких агрегатов баланса, как экспорт и импорт товаров, услуг, сальдо прочих операций текущего счета, сальдо прочих операций с капитальными трансфертами, обязательства и активы частного сектора (включая чистые ошибки и пропуски). Прогноз агрегатов платежного баланса, связанных с операциями сектора государственного управления, осуществляется экзогенно; среди них — доходы к выплате по сектору госуправления, капитальные трансферты сектора госуправления в части списания долга и др. Укрупненная структура балансово-эконометрической модели представлена в табл. 1; в табл. 2 — характеристики некоторых включенных в нее регрессионных уравнений.

Для проведения прогнозных расчетов по модели на среднесрочную перспективу были использованы данные Сценарных условий и средне-

Таблица 1 — Структура балансово-эконометрической модели среднесрочного прогнозирования платежного баланса

Счета и агрегаты платежного баланса	Тип уравнения в модели
1. Счет текущих операций	балансовое
1.1. Торговый баланс	балансовое
экспорт товаров	регрессионное
импорт товаров	регрессионное
1.2. Баланс услуг	балансовое
экспорт услуг	регрессионное
импорт услуг	регрессионное
1.3. Баланс прочих операций текущего счета	балансовое
сальдо прочих операций текущего счета *	регрессионное
сектор госуправления (доходы к выплате)	экзогенный фактор
2. Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами **	балансовое
2.1. Счет операций с капиталом (капитальные трансферты)	балансовое
капитальные трансферты сектора госуправления по списанию долга	экзогенный фактор
сальдо прочих операций с капитальными трансфертами	регрессионное
2.2. Финансовый счет (кроме резервных активов) **	балансовое
2.2.1. Сальдо операций сектора госуправления	экзогенный фактор
2.2.2. Сальдо операций частного сектора	балансовое
обязательства частного сектора	регрессионное
активы частного сектора **	регрессионное
3. Изменение валютных резервов	балансовое

Примечание:
* Включая баланс оплаты труда, баланс текущих трансфертов, баланс инвестиционных доходов (без учета доходов к выплате по сектору госуправления)
** Включая чистые ошибки и пропуски

Таблица 2 — Характеристики отдельных регрессионных уравнений прогнозной модели платежного баланса Беларуси

Обозначение переменной	Уравнение/независимые переменные	Регрессионные коэффициенты	t-статистика
XT	**Экспорт товаров*** (R^2 = 0,95)		
XN	экспорт нефтепродуктов, млн тонн	0,61502	4,8
C_{Urals}	цена на российскую сырую нефть сорта Urals, долл./барр.	0,52960	3,0
	свободный член уравнения	3,02539	11,6
MT	**Импорт товаров** (R^2 = 0,99)		
GDP	валовый внутренний продукт, млн долл.	- 0,11821	-5,6
RK	индекс изменения реального курса рубля, в % (2006 = 100 %)	- 304,164	-2,8
APS	**Активы частного сектора*** (R^2 = 0,99)		
XS	экспорт товаров и услуг, млн долл.	0,86589	97,4
IR_{NR}	учетная ставка федеральной резервной системы США, номинальная ставка % годовых	0,17881	2,2

Примечание: * Регрессионное уравнение — в масштабе логарифмических величин

срочной программы социально-экономического развития страны, разрабатываемых Минэкономики Беларуси. Расчеты опирались на три варианта прогноза, которые отличаются как изменением мировых цен на нефть, так и прогнозируемой динамикой макроэкономических показателей — ВВП, инвестиций в основной капитал, потребительских цен и др. [4]. В табл. 3 для иллюстрации

Таблица 3 — Сравнение вариантов прогноза развития экономики и платежного баланса Беларуси 2013–2015 гг. (млн долларов США)

Параметры развития экономики/счета платежного баланса	отчет 2012	прогноз		
		2013	2014	2015
1 вариант прогноза				
Динамика ВВП, %	101,5	104	104,5	105
Цена на нефть Urals, долл/барр	112	105	95	97
Счет текущих операций	1819,3	1600	1800	2000
в т.ч. торговый баланс	2936,1	2500	2800	3000
Счет операций с капиталом	5,1	5	5	5
Финансовый счет	1106,4	1200	1250	1350
Статистические расхождения	348,8	300	250	250
2 вариант прогноза				
Динамика ВВП, %	101,5	105,5	106	107
Счет текущих операций	1819,3	1700	1900	2200
в т.ч. торговый баланс	2936,1	3000	3500	4500
Счет операций с капиталом	5,1	11	15	20
Финансовый счет	1106,4	2000	2700	3200
Статистические расхождения	348,8	280,1	250	200

представлены обобщенные результаты расчетов по двум вариантам прогноза. В оценке их качественных характеристик показательно то, что 2-ой вариант в отличие от 1-го ориентирован на активизацию прогрессивных структурных преобразований в производстве, осуществление активной государственной инвестиционной политики, в том числе на поддержку развития стратегически важных секторов экономики.

Проведенные прогнозные расчеты показывают, что развитие экономики в среднесрочной перспективе и состояние платежного баланса Беларуси по-прежнему будут определяться изменением условий торговли российскими энергоносителями. Угрозы сокращения экспортных валютных поступлений в экономику будут связаны не только со сжатием мирового рынка, но и с замедлением динамики роста физических объемов экспорта белорусских товаров. Падение мировых цен на нефтепродукты и другие сырьевые товары не может в адекватных масштабах быть быстро компенсировано расширением белорусских экспортных поставок за счет диверсификации структуры экспорта в пользу конкурентоспособной продукции перерабатывающих секторов. Преодоление возникающих угроз диктуют необходимость дальнейшей диверсификации белорусских экспортных поставок в пользу роста доли продукции с высокой добавленной стоимостью, осуществления господдержки экспортных поставок отечественных производителей перерабатывающей промышленности, что сможет демпфировать ухудшение мировой конъюнктуры и обеспечить поддержание макроэкономической стабильности в стране [3].

Сильное влияние на состояние платежного баланса и торможение экономического роста в перспективе будет оказывать, после вступления Беларуси в ВТО, динамическое наращивание импортных поставок товаров, а также расширение внутреннего спроса. Такая ситуация может привести к дальнейшему ужесточению конкуренции, подавлению деловой активности в тех сферах белорусской экономики, которые наиболее сильно подвержены конкурентному давлению со стороны импорта.

Расчеты показывают, что при сохранении уровня цен на сырую нефть (1 вариант прогноза) и осуществлении импортной товарной экспансии темпами, превышающими рост ВВП, уже к 2015 г. следует ожидать удовлетворительное состояние торгового баланса и баланса услуг и как результат — медленное наращивание активного сальдо счета текущих операций. В этих условиях, в случае сохранения высоких доходов населения в конце среднесрочной перспективы существуют реальные риски сокращения официальных валютных резервов.

Другой вывод по результатам прогнозных расчетов касается изменения воспроизводственных пропорций развития экономики. Медленное наращивание активного сальдо счета текущих операций может привести к снижению нормы валовых и чистых сбережений в экономике. К концу

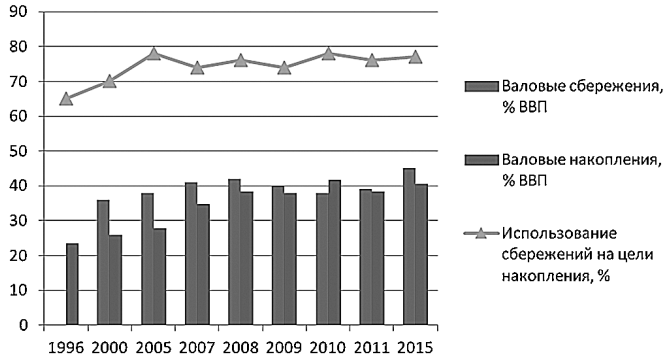


Рис. 1 — Прогнозная оценка сбережений и накоплений в белорусской экономике в 1996–2015 гг. (1 вариант прогноза)

среднесрочного периода объем валовых сбережений белорусской экономики может составить 45 % ВВП, против 31,5 % в 1996 г. (рис. 1).

Все это приведет к существенному росту масштабов использования ресурсов сбережений на цели накопления и инвестирования. К концу среднесрочного периода они могут достигнуть порядка 77 % и выше, против 65 % в 1996 г. По показателям интенсивности трансформации сбережений во внутренние инвестиции Беларусь впервые за все годы экономических реформ может приблизиться к аналогичным показателям развитых стран мира. В таких условиях не следует исключать вероятность возникновения дефицита ресурсов внутренних сбережений для обеспечения роста инвестиций, в связи с чем может возникнуть необходимость чистого импорта капитала со стороны остального мира.

Определенную угрозу для экономики представляет интенсивное наращивание иностранных обязательств частного сектора. Проблема заключается в том, что быстрый рост заимствований хозяйствующих субъектов с внешних рынков капитала пока не приводит к адекватному росту экспорта отечественной продукции, особенно высокой степени переработки. Как показало исследование, значительная доля сырьевой составляющей в объеме экспорта Беларуси повышает риски утраты экономикой устойчивых позиций, может привести к напряженности платежного баланса при падении мировых цен.

С рисками для экономики и населения связана и ныне осуществляемая долговая политика заимствований за рубежом всеми секторами экономики, которая может привести к ухудшению макроэкономической обстановки в стране. Высокая динамика роста долгов органов государственного управления, коммерческих банков, других секторов экономики в перспективе таит угрозы перекладывания бремени их внешней задолженности на население и экономику в целом. Необходимость обслуживания нарастающей внешней задолженности при неблагоприятном развитии внешнеэкономической ситуации может потребовать девальвации национальной валюты, что чревато ускорением инфляционных процессов. Такая ситуация требует ужесточения государственного регулирования долговой политики указанных секторов экономики.

В заключении следует отметить, что основные выводы и практические рекомендации направлены на совершенствование методов анализа и прогнозирования макроэкономических процессов с использованием инструментария платежного баланса, а сформулированные предложения направлены на преодоление рисков перспективного развития белорусской экономики с целью поддержания стабильной макроэкономической ситуации и дальнейшего роста производства.

Литература

1. Бюллетень банковской статистики / Национальный банк Республики Беларусь. — 2013. — № 4. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/2013/bulletin2013_5.pdf .

2. Водянов, Д.А. Развитие российской экономики в зеркале платежного баланса: методы анализа и прогнозирования. — М.: «Современная экономика и право», 2006. — 151 с.

3. Полоник, С.С. Экономическая безопасность Республики Беларусь в условиях финансового кризиса: внешнеэкономические и финансовые аспекты / С.С. Полоник. — Минск: НИЭИ Минэкономики РБ, 2009. — 372 с.

4. Основные тенденции в экономике и денежно–кредитной сфере Республики Беларусь: аналитическое обозрение // НБРБ [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://belstat.gov.by . Дата доступа: 10.08.2013.

5. Пешко, Д.А. Платежный баланс (сравнительный анализ, интегральная оценка, краткосрочный прогноз) / Д.А. Пешко, С.С. Полоник / Информстат Минстата Республики Беларусь. — Минск, 2009. — Ч. 1. — С. 134.

Материал поступил в редакцию 12.08.2013.

Промежуточные таргеты денежно-кредитной политики

Котова Юлия Владимировна,
аспирант кафедры экономической теории и экономических методов управления Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина (г. Харьков, Украина)

Рассматриваются проблемы режима таргетирования инфляции, в частности, прогностического характера, что в значительной степени усугубляется параметрическим сведением денежно-кредитной политики к рычаговому управлению инструментальным уровнем. Узость данного подхода при моделировании социо-экономической динамики решается посредством определения, наряду с базовыми таргетами, целей фиктивного и реального секторов экономики, соответствующих частным агрегированным структурам процессов монетизации, капитализации и социализации. Обосновывается необходимость использования дискретных последовательностей экспериментальных данных для конструирования статистических моделей, предназначенных для прогнозирования ИПЦ.

The article discusses the issues of targeting inflation regime, in particular, of prognostic nature. The latter is largely influenced by the parameter integration with the lever-control of the instrumental level. Narrowness of the given approach when modeling of the socio-economic dynamic is dealt with by defining the aims of fictitious and real sectors of economy as well as base targets. The former correspond with the particular aggregated structures of the processes of monetization, capitalization and socialization. The necessity of usage of discrete sequences of the experimental data to construct statistical models for ICP prediction has been grounded.

Введение. Начиная с 2000-х гг., страны с развивающимися рынками, постепенно переходят к использованию режима таргетирования инфляции либо его гибкого варианта, предусматривающего достижение целевого показателя инфляции в среднесрочной перспективе [1]. Эффективность данного режима опосредована в значительной степени целесообразностью, применяемых прогностических методик: множественная регрессия, в частности VAR-моделирование, метод экспоненциального сглаживания, ARIMA, нейросетевое моделирование. Однако, при формальном разнообразии методов, в основном, при прогнозировании динамики упускается качественная компонента. В этой связи актуально применение альтернативной модели прогнозирования уровня ИПЦ, учитывающей промежуточные таргеты трансмиссии импульсов — финансовый и реальный уровни (теоретическое обоснование результирующего уровня данной модели составляют теории Оукэна и Филипса).

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам денежно-кредитного регулирования национальной экономической системы, уделяется достаточное внимание в работах отечественных и зарубежных ученых. Фундаментальные исследования представлены в работах В. Стельмаха [7; 8], В. Гееца [2], А. Гриценко [3], С. Арбузова [1], Ю. Колобова [1], В. Мищенко [1], Савченко [7], А. Сомика [7] и др. Несмотря на это, комплексный подход, позволяющий специфицировать взаимосвязь инструментального уровня денежно-кредитной политики и индикаторов развития фиктивного и реального секторов, не разработан.

Постановка задания. Объектом исследования выступает структура механизма таргетирования инфляции, а предмет исследования — базовые и промежуточные таргеты денежно-кредитной политики. Основная цель статьи — обоснование необходимости определения монетарных, капитализационных и социализационных промежуточных целей режима таргетирования инфляции. Анализ осуществляется вследствие рассмотрения подходов к использованию дискретных последовательностей экспериментальных данных для конструирования статистических моделей, предназначенных для прогноза поведения ИПЦ в Украине. Для реализации цели исследования, были поставлены и последовательно решены сле-

дующие задачи: специфицировать режимы таргетирования денежно-кредитной политики, выявить фундаментальные (базовые) и актуальные формы (промежуточные) таргетов; определить необходимость включения индикаторов монетарного, капитализационного и социализационного ростов, как промежуточных таргетов; специфицировать альтернативную модель таргетирования инфляции; проанализировать значимость полученных результатов. Наряду с общетеоретическими методиками исследования (оперирование, воспроизводство, восхождение)* были использованы основные эконометрические методики моделирования: регрессия, экспоненциальное сглаживание, ARIMA, нейросетевое моделирование, а также дополнительные статистические методики анализа компонентов аддитивного ряда типа Census II, спектральный анализ Фурье, анализ АКФ и ЧАКФ.

Основной материал и результаты. Таргетирование инфляции — монетарный режим, предусматривающий ответственность центрального банка за соблюдение объявленного значения официального показателя инфляции (таргета) на протяжении определенного периода. Ответственность центрального банка обусловлена возможностью использования всего перечня инструментов монетарной политики, в случаях угрозы несоблюдения определенного значения таргета [1].

Основные характеристики данного режима: публичное провозглашение официальной количественной цели инфляционного уровня в перспективе; целенаправленные действия НБУ на приведение существующего уровня инфляции к ее запланированному показателю (при помощи инструментов монетарной политики) [9]. К элементам режима инфляционного таргетирования относятся: определение НБУ стабильности цен как главной задачи монетарной политики и установление четких количественных показателей уровня инфляции; использование НБУ всех инструментов монетарной политики с целью достижения установленной цели; высокий уровень операционной независимости НБУ; ответственность НБУ за достижение установленного целевого показателя таргета; проведение монетарной политики на основе оценки инфляционного давления и инфляционных ожиданий [1]. В долгосрочной перспективе данный режим обеспечивается определением горизонта таргета, вида таргета, числовой интерпретацией таргета и процедурой отчетности и ответственности НБУ.

Целесообразность стабильности денежной единицы как таргета монетарной политики государства определяется результирующим значением оценки эффективности трансмиссионного механизма, и его отдельных каналов (процентный, кредитный, валютный каналы и канал инфляционных ожиданий) объективированной динамикой ИПЦ. «Фактически всегда…реально таргетируется стабильность денежной единицы. Но при условии сбалансированной экономики, стабильных соотношений между основными денежно-кредитными показателями, таргетирование стабильности денежной единицы в зависимости от конкретной ситуации может быть сведено к таргетированию одного показателя (инфляции, обменного курса, денежного агрегата и т. д.). То есть, единая цель — стабильность денежной единицы — распадается на три взаимосвязанные основные цели (инфляция, обменный курс, процентные ставки) и промежуточные…» [3, с. 177]. Таким образом, вполне очевидна необходимость включения наряду с инструментальным уровнем — базовым — монетарного, капитализационного и социализационного** (промежуточные цели), где результирующие показатели (уровень ВВПн, уровень безработицы, ИПЦ) — следствия откликов изменений в реальном секторе экономики [4; 5; 6]. Анализ структурных компонентов ряда ИПЦ аддитивного типа с применением метода помесячной сезонной корректировки (Census II) позволили определить значения сезонно-скорректированного и тренд-циклов (рис. 1).

График имеет ярко выраженную периодичность в 12 мес. Наличие последней, подтверждается результатами спектрального анализа Фурье***. Параметры спецификации модели ARIMA: $Q = 1$ и $d = 12$, так как АКФ: D(-12) экспоненциально убывает; ЧАКФ: D(-12) имеет резко выделяющиеся значения для лага 1 и 2, соответственно, спецификация модели включает один параметр p. Таким образом, модель ARIMA имеет спецификацию (1,1,0) (0,0,1) с сезонным лагом 12.

Автоматический поиск (осуществленный в среде СП Statistica 8) параметров экспоненци-

* См. [3, с. 41-42].

** Совокупная стоимость капитализационного и социализационного уровней соответствует стоимости реального сектора экономики.

*** Спектральный анализ Фурье свидетельствует о наличии сезонной компоненты. Значение периодограммы — сумма квадратов коэффициентов при синусе и косинусе соответствующего аргумента в разложении ряда в ряд Фурье демонстрирует наибольший всплеск (не считая всплеска на периоде соответствующего длине ряда) на значении 12.

ального сглаживания оптимальным для модели определил аддитивный тип с линейным трендом и сезонной компонентой, с лагом (12): Alpha = 0,993, Delta = 1,000, Gamma = 0,000*. Характеристика модели NN:

– выборка составляет 156 наблюдений;

– случайный размер подвыборок: обучающая — 80 %; тестовая — 20 %;

– размер окна (количество входных наблюдений): 12 (что соответствует периоду);

– типа сети: МПП (интервал скрытых нейронов [2; 12]); сети для обучения: 20; сети для сохранения: 5.

Динамики исходного и смоделированных рядов представлены на рис. 2.

Согласно данным рис. 2. наилучшая аппроксимация ряда, архитектура сети которого МПП 12-12-1, что подтверждают также данные производительности обучения (0,97), и контрольной — производительность (0,95), с логистической функцией активации скрытых нейронов. Распределение остатков для обучающей и контрольной выборки имеет нормальный вид (рис. 3).

О качестве сети также свидетельствует диаграмма рассеивания целевых и входных переменных обучающей и контрольной выборки (рис. 4).

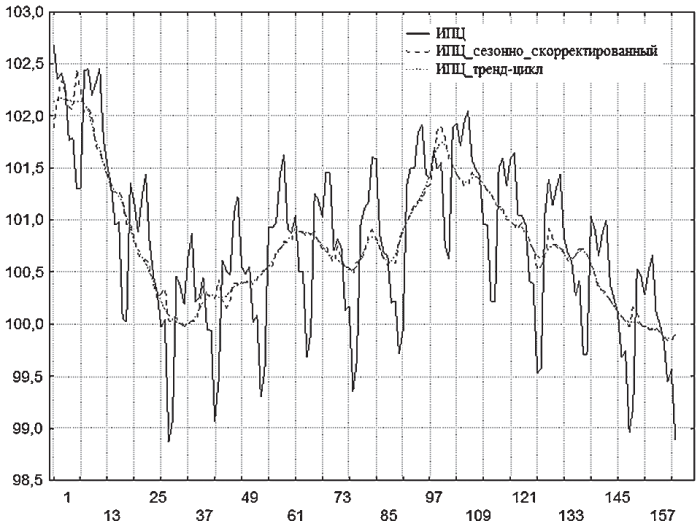


Рис. 1 — Результаты сезонной декомпозиции ряда ИПЦ аддитивного типа

Источник: составлено автором, с использованием данных представленных на рис. 1 с применением СП Statistica 8

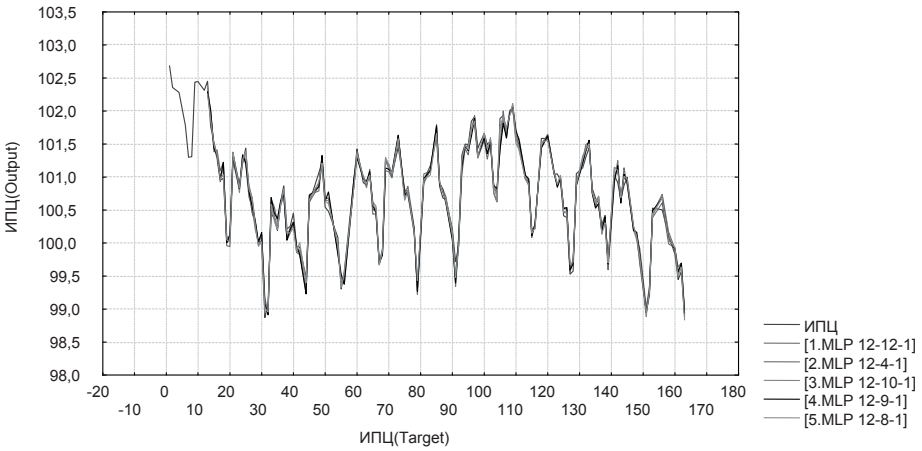


Рис. 2 — Динамика исходного и смоделированных ИПЦ

Источник: составлено автором, с использованием данных представленных на рис. 1 с применением СП Statistica 8

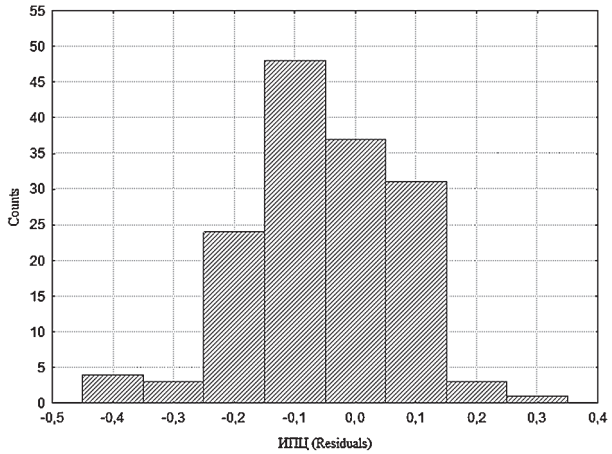


Рис. 3 — Распределение остатков выборок

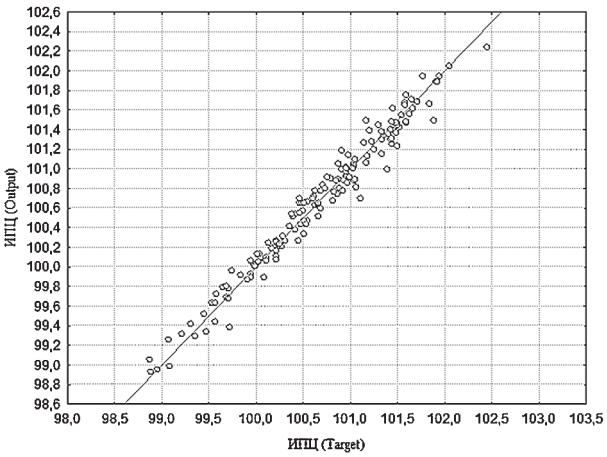


Рис. 4 — Рассеивания целевых и входных переменных выборок

* Максимальное количество итераций = 50; условие сходимости = 0,00010; критерий согласия — средняя абс. относит. ошибка; число копий на переменную (ряд) равно 5.

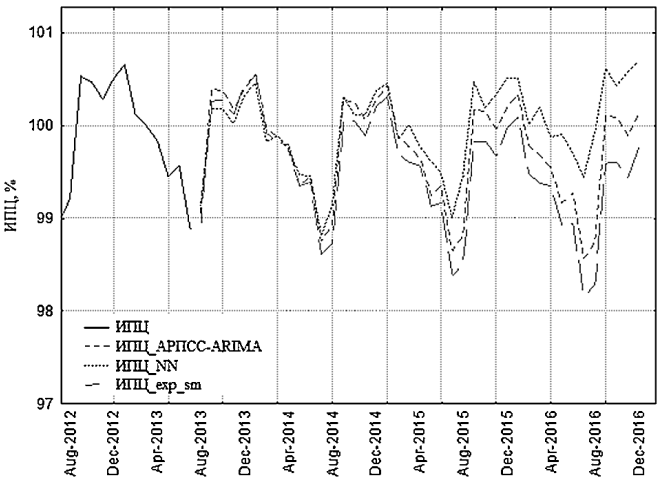


Рис. 5 — Динамика ИПЦ январь 2000 – декабрь 2016 гг.

Созданная сеть имеет тип многослойный персептрон с входным слоем, состоящим из 12 элементов (по числу месяцев составляющих цикл), и внутренним слоем — 12. Полученные прогнозные значения ИПЦ, представлены на рис. 5.

Динамика значений прогнозного горизонта ИПЦ находится в интервале 98–101 %, что подтверждает эффективность режима инфляционного таргетирования национальной экономики последних лет.

Для определения вида альтернативной модели, идентифицирующей взаимодействие базового (инструментального) и промежуточного (фиктивного и реального) уровней процентного, кредитного, валютного каналов и канала инфляционных ожиданий трансмиссионного механизма монетизации используем метод множественной регрессии*. Соответственно инструментальный уровень процентного канала будет представлен поведенческими уравнениями вида:

$$r_uch_t = c_1 * t\hat{}a_1; \quad (1)$$

$$r_ref_t = c_2 + a_2 * r_uch_t; \quad (2)$$

$$r_over_t = a_3 * r_ref_t; \quad (3)$$

$$r_dep_t = c_4 + a_4 * r_over_t. \quad (4)$$

Инструментальный уровень кредитного канала представлен поведенческими уравнениями:

$$m_base_t = c_5 + a_5 * t; \quad (5)$$

$$bank_liab_t = c_6 + a_6 * m_base_t; \quad (6)$$

$$bank_claim_t = a_7 * bank_liab_t. \quad (7)$$

Инструментальный уровень валютного канала представлен поведенческими уравнениями:

$$of_kurs_t = c_8 * e\hat{}(a_8 * t); \quad (8)$$

$$rezerv_t = a_9 * of_kurs_t; \quad (9)$$

$$m_base_t = a_{10} * rezerv_t. \quad (10)$$

Инструментальный уровень канала инфляционных ожиданий представлен поведенческими уравнениями:

$$dep_t = c_{11} + a_{11} * of_kurs_t; \quad (11)$$

$$kred_t = c_{12} + a_{11} * dep_t. \quad (12)$$

Влияние инструментального уровня на фиктивный определено поведенческими уравнениями соответствующих каналов:

$$m_sup_t = a_{13} * r_dep_t; \quad (13)$$

$$m_sup_t = c_{14} + a_{14} * bank_claim_t; \quad (14)$$

$$m_sup_t = a_{15} * m_base_t; \quad (15)$$

$$m_sup_t = c_{16} + a_{16} * kred_t. \quad (16)$$

Отклик реального сектора на импульс фиктивного описывается уравнением спецификации:

$$real_sec_t = c_{17} + a_{17} * m_sup_t. \quad (17)$$

Результирующий уровень трансмиссионного механизма представлен уравнениями вида:

$$y_t = a_{18} * real_sec_t; \quad (18)$$

$$un_t = c_{19} + a_{19} * y_t; \quad (19)$$

$$p_t = c_{20} + a_{20} * un_t. \quad (20)$$

Конкретные значения констант и коэффициентов соответствующих регрессоров представлены в табл. 1.

Значимый отклик финансового сектора имеет место при использовании рычагов кредитного и валютного каналов (R = 0.98 и R = 0.99). Среднегодовые значения уровня ИПЦ, с использованием альтернативной модели прогнозирования, представлены на рис. 6.

Средний уровень прогнозных значений ИПЦ составляет 100 %, что свидетельствует о соответствии, полученному ранее, интервалу допустимых значений. Тест на казуальность Грейнджера показал взаимовлияние переменных p_t и r_uch_t, в то время как взаимосвязи p_t и of_kurs_t, а также p_t и m_base_t — незначимы, что определяет эффективность сочетания режима таргетирования инфляции с приоритетом использования процентного канала.

Выводы. Научная новизна исследования заключается в обосновании взаимосвязи инструментального, монетарного, капитализационного и социализационного срезов трансмиссионного механизма, определении воздействия эффекта взаимосвязи монетарного, капитализационного и социализационного секторов на уровень стабильности денежной единицы. Последнее выражается структурной причинностью поведенческих урав-

* Критерии выбора вида поведенческих уравнений — значения R, t-статистик; F-статистик; значения p-level, нормальность распределения остатков (с построением гистограммы частот и вероятного графика).

Таблица 1 — Значения констант и коэффициентов при регрессорах поведенческих уравнений 1–20

№ ур-ния	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
c_n	16,47	3,98	незначима	11,77	-33,54	-1,78	незначима	4,53	незначима	незначима	17,64	21,46	незначима	53,8	незначима	-1036,26	24977,5	незначима	10,27	100,36
a_n	0,31	1,002	1,03	0,77	21,964	1,08	1,67	0,04	58,84	0,83	3,42	0,68	55,2	1,42	2,77	27,62	105,39	0,01	-0,003	0,04

Источник: составлено автором, на основании данных представленных на рис. 2 и официальном сайте НБУ с применением СП Statistica 8

нений альтернативной модели прогнозирования ИПЦ. Методологически целесообразным является определение базового, соответствующего инструментальному, и промежуточного, соответствующего монетарному, капитализационному и социализационному уровням модели. Последние позволяют специфицировать промежуточные цели денежно-кредитной политики — таргеты, денежных, капитализационных и социализационных агрегатов. Практическая значимость полученных результатов определяется возможностью учета динамики индикаторов монетарного, капитализационного и социализационного уровней развития в условиях таргетирования инфляции, а также определением влияния агрегированных структур процессов монетизации, капитализации и социализации на динамику ИПЦ. Перспективами дальнейшего исследования является выявление приоритетов трансформации денежно-кредитной политики, в условиях развития финансового и фондового рынков, а также выявление структурного диссинхронизма распределительных механизмов национальной экономики.

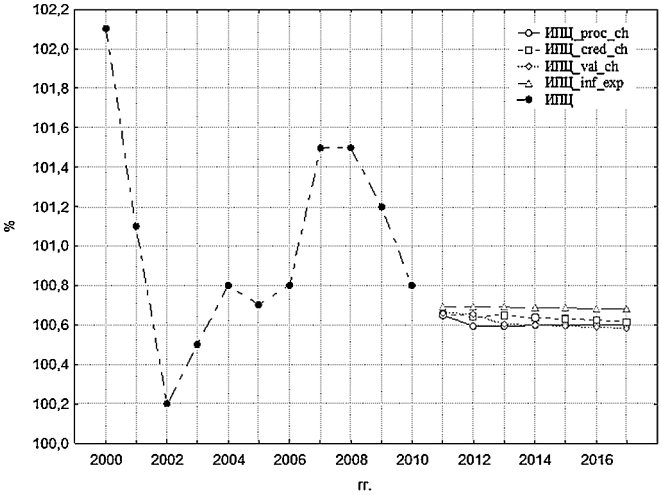


Рис. 6 — Динамика ИПЦ (в прогнозном горизонте 2011-2017 гг.)
Источник: составлено автором, на основании данных представленных на рис. 1 с использованием СП Statistica8

Литература

1. Арбузов, С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. — К.: Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. — 504 с.

2. Геєць, В. М. Нестабільність та економічне зростання: моногр. / В. М. Геєць. — К.: Ін-т екон. прогнозув., 2000. — 344 с.

3. Гриценко, А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко — К.: Основа, 2005. — 192 с.

4. Котова, Ю. В. Кредитный канал трансмиссионного механизма монетизации: монетарный, капитализационный и социализационный уровни / Ю. В. Котова // Ефективна економіка. — 2013. — № 4. —[Электронный ресурс] — Режим доступа: http// www.economy.nayka.com.ua.

5. Котова, Ю. В. Монетарная, капитализационная и социализационная структуры процентного канала трансмиссионного механизма монетизации / Ю. В. Котова // Економіка та держава. —2013. —№ 6. — С. 61–65.

6. Котова, Ю. В. Прогнозная модель валютного канала монетарной трансмиссии экономической системы Украины / Ю. В. Котова // Экономика, социология и право: журнал научных публикаций. — № 6 (июнь), 2013 г. — С. 38–40 : мат-лы XIII междунар. науч.-практ. конф. «Экономика, социология и право: новые вызовы и перспективы», г. Москва, 29 июня 2013 г. / Науч.-инф. издат. Центр «Институт стратегических исследований». — М.: «Спецкнига», 2013. — С. 120.

7. Монетарна політика Національного банку України : сучасний стан та перспективи змін / За ред. В С Стельмаха. — К. :Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. — 404 с.

8. Стельмах, В. Стратегічна ціль — стабільність гривні/ В. Стельмах // Вісник Національного банку України. — 2000. — № 12. — С. 2–6.

9. Хеммонд, Дж. Встановлення цільових орієнтирів інфляції / Джилл Хеммонд // Стратегія монетарної політики: проблеми вибору та застосування: мат. наук. конф. — К., 2002. — 270 с.

Материал поступил в редакцию 12.01.2014.

Методология обоснования системы пороговых значений индикаторов финансовой безопасности

Полоник Владислав Владимирович,
аспирант кафедры международного менеджмента экономического факультета Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В научной статье рассмотрена методология установления пороговых значений индикаторов финансовой безопасности страны, исследована структура и принципы индикаторов финансовой безопасности, сделана оценка состояния финансовой системы Республики Беларусь в рамках пороговых величин.

In a scientific article discusses the methodology of establishing thresholds indicators of financial security of the country, to study the structure and principles of financial security indicators, assessment of the financial system of the Republic of Belarus within the thresholds.

Введение. В белорусской экономике финансовые параметры играют важную роль в росте денежного спроса и предложения в экономике и это оказывает сильное воздействие на динамику социально-экономического развития республики. Отслеживать, анализировать и прогнозировать развитие экономики следует с помощью следующих финансовых индикаторов: макрофинансовые, ценовые, отражающие процессы и состояние финансовых рынков, связанные с банковской деятельностью, отражающие уровень сбережений и инвестиций в экономике, касающиеся валютного рынка и курса национальной валюты. Эти индикаторы позволяют иметь полную картину происходящих процессов в финансовом секторе экономики Республики Беларусь.

Основная часть. Финансовая безопасность является важнейшей составной частью экономической безопасности.

Экономическая безопасность — это состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического, финансового, оборонного существования и прогрессивного развития Республики Беларусь, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям.

Исходя из этого определения нами предлагается под финансовой безопасностью понимать такое состояние финансовой системы, которая обеспечивает стабильное устойчивое функционирование финансовых связей в экономике, при которой создаются условия для социально-экономической и финансовой стабильности развития страны, сохранения целостности единства финансовой системы успешного преодоления внутренних и внешних финансовых угроз Республики Беларусь. Исходя из определения к финансовой безопасности, прежде всего, следует относить безопасность бюджетной и банковской систем, внебюджетных фондов, фондового рынка.

Для количественной оценки угроз финансовой безопасности необходимо использовать индикаторы экономической безопасности (в том числе финансовые) и их пороговые значения.

Помимо прогнозных значений целевых показателей, утверждаемых в годовом прогнозе социально-экономического развития Республики Беларусь, существуют пороговые значения показателей экономической безопасности, утверждаемые в пятилетних программах социально-экономического развития Республики Беларусь, которые также необходимо использовать в качестве аналитического инструментария для оценки состояния функционирования национальной экономики. Обычно определяется 15–16 индикаторов экономической безопасности. Нами подробно рассмотрены 18 показателей, которые были утверждены в программах социально-экономического развития на 2006–2010 гг., на 2011–2015 гг. Республики Беларусь в табл. 1 [15].

Таблица 1 — Индикаторы финансовой (экономической) безопасности Республики Беларусь

Индикатор финансовой безопасности	Ед. изм.	Пороговое значение	Программа на 2006-2010 гг.	Программа на 011-2015 гг.	2010	2011	2012	2013 (7 мес.)
Доля инвестиций в основной капитал	% ВВП	не менее 25 %*	имеется	имеется	34	33,1	28,8	30
Сальдо внешней торговли, включая услуги (по методологии платежного баланса)	% к ВВП	не менее (-5 %)	имеется	имеется	(-) 13,9	(-) 3,0	(+) 4,6	(-) 2,0
Дефицит (-) консолидированного бюджета	% к ВВП	не более (-3 %)	имеется	имеется	(-) 2,6	(+) 3,0	2,1	(-) 0,6
Внешний государственный долг	% к ВВП	не более (-25 %)	имеется	имеется	21,8	28,4	51,6	52,2
Внутренний государственный долг	% к ВВП	не более (-20 %)	имеется	имеется	1,3	1,8	3,6	3,6
Платежи по обслуживанию госдолга к доходам республиканского бюджета	%	не более (-10 %)	отсутствует	имеется	3,0	5,7	6	7
Платежи по погашению и обслуживанию внешнего госдолга к валютной выручке	%	не более (-10 %)	отсутствует	имеется	2,6	1,5	2,3	3,2
Внутренние затраты на научные исследования и разработки	% к ВВП	не менее (-1 %)	имеется	имеется	0,69	0,76	0,66	0,67
Уровень золотовалютных резервов в месяцах импорта	месяцев	не менее 3 мес.	имеется	имеется	1,6	1,9	1,8	2,2
Доля собственных энергоресурсов в балансе котельно-печного топлива	%	не менее 30 %	имеется	имеется	20,6	22,7	25,0	24,7
Доля импорта продовольственных товаров в объеме их розничного товарооборота	%	не более (-25 %)	имеется	имеется	16,3	16,6	16,0	17,2
Уровень регистрируемой безработицы по отношению к активной части населения	%	не более (-8 %)	имеется	имеется	0,7	0,6	0,5	0,5
Коэффициент обновления основных средств	%	не менее (-5 %)	имеется	имеется	5,0	5,3	5,5	5,4
Рентабельность продаж в организациях промышленности	%	не менее (-10 %)	отсутствует	имеется	7,5	12,7	13,0	12,9
Удельный вес инновационной продукции промышленных организаций в общем объеме продукции	%	не менее (-20 %)	имеется	имеется	14,5	14,4	14,1	14,5
Доля населения с доходами ниже БПМ	%	не более (-10 %)	имеется	имеется	5,2	7,3	6,3	6,2
Соотношение минимальной пенсии по возрасту и БПМ пенсионера	%	не менее (-10 %)	имеется	отсутствует	126,8	147,5	177,1	167
Производство зерна на душу населения	кг	не менее	имеется	отсутствует	737	885	975	901

Примечание: разработка автора [2]

Нами подробно рассмотрены каждый индикатор экономической безопасности.

Инвестиции в основной капитал — это вложения, способствующие покупке, созданию и расширению основных фондов предприятия. Результатом инвестиций в основной капитал является строительство новых объектов, ремонт и модернизация оборудования, приобретение транспорта, инвентаря и необходимого инструмента, покупка недвижимости и другие необходимые действия для развития того или иного экономического субъекта. Доля инвестиций в основной капитал по отношению к ВВП не должна быть меньше 25 % [4].

Во всех четырех анализируемых годах данный индикатор не снижался допустимого уровня, хотя и имел тенденцию снижения с каждым годом.

Сальдо внешней торговли — это разность между экспортом и импортом товаров и услуг страны в стоимостном выражении. При превышении экспорта над импортом, получается положительное сальдо, в обратном случае — отрицательное. В 2011, 2012, 2013 гг. наблюдалось отрицательное сальдо внешней торговли товарами и услугами Республики Беларусь. Особенно высоким был отрицательный показатель в 2010 г. (-13,9 % к ВВП). Однако по итогам 2012 г. сальдо внешней торговли товарами и услугами (по методологии платежного баланса) сложилось положительным на уровне 2,9 млрд долларов США, что на 1,4 млрд долларов выше установленного порогового значения. За семь месяцев 2013 г. соотношение сальдо к ВВП составило -2,0 % при прогнозе 2,7 % [14]. Это объясняется снижением активности внешней торговли Республики Беларусь за последний анализируемый год.

Дефицит государственного бюджета Республики Беларусь — это разность между доходами и расходами бюджета, превышение расходов над доходами — дефицит, а превышение доходов над расходами бюджета — профицит. Из всего анализируемого периода только в 2010 г. наблюдался огромный дефицит бюджета в размере 4,2 трлн бел. руб. (табл. 2).

Дефицит консолидированного бюджета Беларуси в 2010 г. составил 2,6 % к ВВП. Однако сложившийся дефицит не превышал экономического безопасного предела, установленного пятилетней программой (не более 3 % к ВВП). Начиная с 2011 г. в стране снова был обеспечен профицит [13].

Структура расходов консолидированного бюджета, которая состоит из республиканского и местных бюджетов, подтверждает оценку о том, что Беларусь остается социальным государством. Около половины всех расходов за весь анализируемый период направлялся на социальные нужды: здравоохранение, образование, спорт и культуру. Также велики затраты на национальную экономику.

Внешний государственный долг Республики Беларусь — общая сумма основного долга Республики Беларусь по внешним государственным займам на определенный период времени. Республика Беларусь несет безусловные обязательства по погашению внешнего государственного долга. Важнейшими источниками погашения внешнего государственного долга Республики Беларусь являются, во-первых, увеличение экспорта продукции в зарубежные страны и получение валютной выручки в СКВ и, во-вторых, возврат государственного долга Беларуси другими странами. В частности, к таким странам относятся Казахстан, Украина, которые не погасили свой долг в нашей стране, возникший еще в конце XX в. В последние годы в управлении внешним государственным долгом широкое распространение получила практика реструктуризации долга, т. е. переносам на более поздние сроки (10 лет и более) платежей по долгу. Платежи по погашению и обслуживанию внешнего государственного долга предусматриваются Законом о республиканском бюджете на очередной финансовый год. Расходы по погашению и обслуживанию государственного долга Республики Беларусь являются первоочередными по отношению к другим платежам при исполнении республиканского бюджета [4]. Показатель внешнего государственного долга Республики Беларусь за анализируемый период превысил границу в 25 % лишь в 2011, 2012, 2013 гг. в связи с высокими государственными заимствованиями в этот период.

Внутренний государственный долг Республики Беларусь представляет собой общую сумму основного долга республики по внутренним государственным займам на определенный период времени. Внутренний государственный долг в Беларуси может выступать в виде: займов, выпускаемых в форме ценных бумаг от лица Совета Министров Республики Беларусь; кредитов Национального банка Республики Беларусь; других долговых обязательств, гарантированных Советом Министров Республики Беларусь. Долги местных органов власти не входят в состав внутреннего государственного долга Республики Беларусь, а порядок управления ими и их обслуживания регулируются решениями местных Советов депутатов. Советом Министров Республики Беларусь либо по его решению Министерством финансов

Таблица 2 — Доходы и расходы консолидированного бюджета Республики Беларусь

	2010 г.	**2011 г.**	**2012 г.**	**2013 г. (7 месяцев)**
Расходы консолидированного бюджета, млрд руб.	53 000	79 400	155 200	103 613
Доходы консолидированного бюджета, млрд руб.	48 800	85 600	158 000	110 321
Профицит (дефицит), млрд руб.	-4200	6200	2800	6708
Темп роста расходов в % к предыдущему году	83,1 %	149,8 %	195,5 %	127
Темп роста расходов в % к 2000 г.	1637,8 %	2453,6 %	4796,0 %	–
Расходы консолидированного бюджета в % к ВВП	32,2 %	26,7 %	29,4 %	30,5

Примечание: разработка автора [14]

Республики Беларусь ведется реестр внутреннего государственного долга, а также реестр долгов местных органов власти [8]. Внутренний государственный долг Беларуси, включая гарантии правительства, составил на 01.01.2014 г. — 3,6 % от ВВП.

Возросли платежи по обслуживанию государственного долга. Так, в 2011 г. на обслуживание валового внешнего долга Беларуси направлено 6,32 млрд долл., в том числе на погашение основного долга — 5,4 млрд долл., на платежи по процентам — 915,5 млн долл. Обслуживание валового внешнего долга за 2012 г. составило 11,6 % ВВП и 13,5 % экспорта товаров и услуг [2].

В структуре валового внешнего долга страны наибольший удельный вес занимали внешние долговые обязательства сектора органов государственного управления, сектора нефинансовых организаций, сектора банков. При этом за последние пять лет значительно увеличилась доля внешних обязательств правительства Беларуси при сокращении удельного веса внешнего долга других секторов.

Основным кредитором для Беларуси остается Россия, доля которой в общем объеме внешних долговых обязательств страны составила 30,9 %. Кроме того, значительный объем инвестиций получен от международных финансовых организаций, доля которых составила 17,1 %, Китая — 8,3 % и Германии — 6,2 % [13].

На 1 января 2013 г. платежи по обслуживанию государственного долга к доходам республиканского бюджета составили 6 % при пороговом значении 10 %, по погашению и обслуживанию внешнего государственного долга к валютной выручке — 2,3 % при пороговом значении 10 %. За предыдущие анализируемые годы пороговые значения также не были превышены

В 2012 г. внутренние затраты на научные исследования и разработки составили 3,5 трлн рублей.

В течение 2005-2013 гг. доля внутренних затрат на научные исследования и разработки по отношению к ВВП в республике практически не изменялась и составляла менее 0,7 % при пороговом значении не менее 1 % к ВВП [14].

По состоянию на 01.09.2013 г. золотовалютные резервы Республики Беларусь составили 8,4 млрд долл. и сократились на 338,7 млн долл. к соответствующему периоду 2012 г.

Доля импорта продовольственных товаров в объеме их розничного товарооборота показывает эффективность проводимой политики по импортозамещению. Однако этот показатель и тем более столь высокая величина его порогового значения (когда 75 % и более продуктов питания должны быть отечественного производства) противоречат теории сравнительных преимуществ, на которой строится современная международная торговля в рамках ВТО. Рассчитывается он как отношение розничного товарооборота импортных продовольственных товаров к розничному товарообороту продовольственных товаров Республики Беларусь [9].

Большая часть импортируемых потребительских товаров не производится в республике, например, рис, бананы, цитрусовые, виноград, чай, кофе, либо их производство не достаточно для удовлетворения спроса населения. Это является причиной, что импорт продовольственных товаров составляет более 16 % в объеме розничного товарооборота Республики Беларусь.

Уровень регистрируемой безработицы по отношению к активной части населения — это отношение численности безработных определенной возрастной группы к численности экономически активного населения соответствующей возрастной группы, % [12].

Уровень безработицы — это доля безработных в общей величине рабочей силы.

Он измеряется в процентах и рассчитывается по формуле:

$$u = (U/L)\cdot 100\ \%, \qquad (1)$$

где u — уровень безработицы;

U — число безработных;

L — рабочая сила (занятые и безработные).

К безработным, применительно к стандартам Международной организации труда (МОТ), относятся лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения, которые в рассматриваемый период одновременно удовлетворяли следующим критериям:

– не имели работы (доходного занятия);

– занимались поиском работы, т. е. обращались в государственную или коммерческую службу занятости, непосредственно обращались к администрации организации (работодателю), использовали личные связи и т. д. или предпринимали шаги к организации собственного дела;

– были готовы приступить к работе в течение обследуемой недели.

Обучающиеся, студенты, пенсионеры и инвалиды учитываются в качестве безработных, если они занимались поиском работы и были готовы приступить к ней [6].

Относительно порогового значения в 8 %, уровень безработицы по отношению к активной части населения довольно невелик (до 0,5 %) за все анализируемые года. К тому же, этот показатель с 2010 г. уменьшается, что определенно хорошо для безопасности экономического положения нашей страны.

Коэффициент обновления основных средств — это коэффициент равный отношению балансовой стоимости поступивших в определенный период времени основных средств к балансовой стоимости основных средств на конец этого периода. Данными для его расчета служит бухгалтерский баланс.

Коэффициент обновления основных средств показывает, какую часть от имеющихся на конец отчетного периода основных средств составляют новые основные средства [20].

Общая формула расчета коэффициента:

$$К_{ооc} = \frac{\text{Стоимость новых основных средств}}{\text{Стоимость основных средств на конец года}} \quad (2)$$

Коэффициент обновления основных средств целесообразно рассматривать с коэффициентом выбытия основных средств. Он должен иметь тенденцию к увеличению. Именно такую тенденцию этот коэффициент имеет в нашей стране. Начиная с порогового значение в 5 % в 2010 г., он вырос до 5,4 % в 2013 г.

Рентабельность продаж в организациях промышленности — это коэффициент равный отношению прибыли от реализации продукции к сумме полученной выручки в организациях промышленности. Данными для его расчета служит бухгалтерский баланс [3].

Рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции.

Общая формула расчета коэффициента:

$$К_{рп} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от реализации}} \cdot 100\ \% \quad (3)$$

Рентабельность продаж используется в качестве основного индикатора для оценки финансовой эффективности организаций, которые имеют относительно небольшие величины основных средств и собственного капитала. Оценка рентабельности продаж позволяет более объективно взглянуть на экономическое состояние организаций Республики Беларусь.

Удельный вес инновационной продукции промышленных организаций — это есть внедрение товара или услуги, являющихся новыми или значительно улучшенными по части их свойства и способов использования. Сюда включаются значительные усовершенствования в технических характеристиках, компонентах и материалах, во встроенном программном обеспечении, в степени дружественности по отношению к пользователю или в других функциональных характеристиках.

К инновационной продукции относятся:

1) товары и услуги значительно отличающиеся по своим характеристикам и предназначению от продукции, производящейся организацией ранее;

2) продукция, подвергнувшаяся незначительным изменениям технических характеристик с целью создания нового способа ее применения, позволяющего расширить область использования продукции;

3) продукция со значительными улучшениями существующих продуктов за счет изменений в материалах, компонентах и прочих характеристиках изделий, улучшающих их свойства;

4) инновационная продукция в сфере услуг может включать в себя значительные усовершенствования в способах их предоставления (например, эффективности и быстроты), дополнение уже существующих услуг новыми функциями или характеристиками или внедрение совершенно новых услуг.

Удельный вес инновационной продукции рассчитывается как отношение инновационной продукции к объему продукции организаций, основным видом деятельности которых является производство промышленной продукции, в фактических ценах на момент отгрузки и умножением на 100 [6].

К сожалению, удельный вес инновационной продукции промышленных организаций в общем объеме продукции за весь анализируемый период был меньше порогового значения в 20 %.

Уровень малообеспеченности (доля населения с доходами ниже БПМ) определяется путем деления численности малообеспеченного населении на общую численность населения, рассчитанную на основании сводных статистических данных (информации) выборочного обследования.

Расчет уровня малообеспеченности населения (домашних хозяйств) осуществляется по формуле:

$$H = \frac{p}{q}, \qquad (4)$$

где Н — уровень малообеспеченности населения, процентов;

p — численность малообоспеченного населения, человек;

q — общая численность населения, человек.

Данный показатель хоть и находится на близком уровне с пороговым значением в 10 %, но все равно его не превышает.

Минимальная пенсия по возрасту и БПМ пенсионера — это стоимостная величина прожиточного минимума, а также обязательные платежи и взносы в Беларуси в 2013 г. были повышены минимальные трудовые и социальные пенсии, надбавки, доплаты к пенсиям, исходя из увеличения бюджета прожиточного минимума в среднем на душу населения [18].

Соотношение минимального размера пенсии по возрасту и бюджета прожиточного минимума пенсионера в 2013 г. достигло 167,3 %.

Производство зерна на душу населения — это отношение валового сбора зерна на численность населения проживающего в Республике Беларусь. В Республике Беларусь производство зерна традиционно играет важную роль в обеспечении продовольствием населения на всех этапах ее истории. Под зерновые культуры осваиваются и отводятся большие площади, составляющие значительную долю посевов сельскохозяйственных культур.

Основу зернового хозяйства республики составляют такие культуры, как ячмень, пшеница озимая и яровая, рожь, овес, которые в структуре зернового клина занимают 87 %. Беларусь обеспечивает себя зерном, за исключением высококачественных продовольственных твердых сортов пшеницы. По объемам его производства и на душу населения Беларусь сравнялась со многими европейскими государствами. С каждым годом показатель производства зерна на душу населения растет.

Заключение. В Республике Беларусь созданы необходимые условия для предотвращения либо нейтрализации различных угроз финансовой безопасности. Система обеспечения финансовой безопасности функционирует удовлетворительно и обеспечивает решение возникающих в финансовой сфере проблем.

Вместе с тем белорусская экономика сильно подвержена негативному влиянию внешних факторов. Высокая степень зависимости от поставок энергоресурсов, импортоемкость производимой продукции, которые ослабляют финансовую систему республики, ухудшают финансовое состояние реального сектора экономики, ускоряют рост внешнего государственного долга, увеличивают объемы проблемных банковских кредитов.

Литература

1. Абалкин, Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. — 2004. — № 12. — С. 4–13.

2. Акулич, В.А Мониторинг индикаторов экономической безопасности Республики Беларусь // Национальная и региональная экономика, государственное и местное управление: проблемы, исследования, перспективы: Сб. науч. статей I-ой междунар. научно-практич. конф. / В.А. Акулич, Сушкевич Д.В. — Вып.I /— ООО «Лаборатория интеллекта». — Минск: «Энциклопедикс» 2013. БГЭУ. — С. 37–45.

3. Архипов, А. Экономическая безопасность: Оценки, проблемы, способы обеспечения // А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов. — Вопросы экономики. — 2004. —№ 12. — С. 36–44.

4. Барановський, О. Определение показателей экономической безопасности // Экономика. Финансы. Право. — 2009. — № 8. — С. 14–16.

5. Бендиков, М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 2. — С. 17– 30.

6. Бункина, М.К. Макроэкономика: Учебное пособие / М.К. Бункина, В.А. Семенов. — М.: Инфра-М. — 2007. — 375 с.

7. Вагцекин, Н.П. Безопасность предпринимательской деятельности: Учеб. пособие / Н.П. Вагцекин, М.И. Дзлиев, АД. Урсул; Моск. гос. университет коммерции. НИИ устойчивого развития и безопасности. — 2-е изд., доп. и перераб. — М.: «Экономика». — 2002. — 334 с.

8. Государственный долг РФ / Финансы, денежное обращение и кредит. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://ru.wikipedia.org. — Дата доступа 22.11.2013.

9. Забродский, В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы /

В. Забродский, Н. Капустин. — Б изнес-информ. — 2009. — № 15–16. — С. 35–37.

10. Ивашковский, С. Н. Макроэкономика: Учебник. — 3-е изд., испр. — М.: Дело, 2004. — 472 с.

11. Козаченко, Г. В. Экономическая безопасность: сущность и механизм обеспечения / Г. В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О. М.Ляшенко. — К.: Либра. — 2003. — 280 с.

12. Луссе, А. Макроэкономика: краткий курс / Учеб. пос. — СПб: «Питер». — 1999. — 240 с.

13. Министерство финансов Республики Беларусь. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.minfin.gov.bv. — Дата доступа 21.11.2013.

14. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://belstat.gov.bv/. — Дата доступа 24.11.2013.

15. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы: Указ Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2011 г. № 136 // Официальный интернет-портал президента Республики Беларусь: http://president.gov.by.

16. Пономарев, В.П. Экономическая безопасность: сущность и критерии оценки // Экономический вестник. — 2008. — № 5. — Т. 2. — С. 90–96 .

17. Сенчагов, В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая) / Ин-т экономики РАН. — М.: «Финстатинфом». — 2002. — 484 с.

18. Шишов, А.Л. Макроэкономика: Учебник. — М.: ЮНИТИ. — 2008. — 252 с.

19. Шлыков, В.В. Безопасность предприятия в условиях рынка: учеб. пособие / В.В. Шлыков. — Рязань: Горизонт, 2007. — 134 с.

20. Экономическая безопасность: Производство — Финансы — Банки / Под ред. В. К. Сенчагова — М.: «Финстатинфом». — 2008. — 621 с.

21. Экономическая безопасность России: Общий курс / под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. — М.: Дело. — 2005. — 896 с.

Материал поступил в редакцию 24.02.2014.

Налоговый менеджмент как инструмент системы экономической безопасности предприятия

Глущенко Александр Александрович,
аспирант кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности Восточноукраинского национального университета им. Владимира Даля (г. Луганск, Украина)

Показано, что система экономической безопасности предприятия как комплекс разнообразных мер предназначена не только для защиты интересов предприятия от внешних и внутренних угроз, но для гармонизации государственного регулирования и деятельности предприятия в сфере налогообложения. Инструментом гармонизации интересов государства и предприятия в сфере налогообложения является налоговый менеджмент, предполагающий управляемое влияние его субъектов с помощью инструментов налогового менеджмента на контролируемые налоговые параметры с учетом влияния внешних факторов и регуляторов макро- и микросреды. Рассмотрены контролируемые и неконтролируемые параметры налогового менеджмента и функции системы налогового менеджмента (планирование, организация, мотивация и контроль). Раскрыто содержание этих функций. Рассмотрены задачи, которые могут быть решены при реализации функций системы налогового менеджмента. Сформировано семантико-функциональное поле налогового менеджмента.

It is shown that enterprise system of economic security as aggregate of diverse actions is designed not only for enterprise interests' protection from external and internal dangers, but also for harmonization of state regulation and enterprise activity in tax sphere. It is considered that tax management is the instrument of harmonization of interests of State and enterprise in sphere of taxation. Tax management means the controllable influence of its subjects on the controllable tax parameters in view of external factors and regulators of macro- and micro environment. The controllable and uncontrollable parameters of tax management and the functions of tax management system (planning, organization, motivation, control) are considered. The content of such functions is considered. The tasks able to be solved while performing functions of tax management system are considered. The semantic-functional field of tax management is formed.

Проблематика экономической безопасности предприятия сегодня чрезвычайно актуализировалась в силу разнообразных причин, совокупность которых привела к формированию экосесента (economic security of enterprise) как самостоятельной области знаний об экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности. Термин «экосесент» ввели в научный обиход Г.А. Андрощук и П.П. Крайнев [1, с. 3].

Обеспечение экономической безопасности предприятия должно рассматриваться с позиций системного подхода, что обусловливает формирование и последующее функционирование системы экономической безопасности предприятия (СЭБП).

Единой трактовки понятия «система экономической безопасности предприятия» сегодня не существует. В соответствии с походом, получившим наибольшее распространение, система экономической безопасности предприятия (СЭБП) рассматривается как комплекс организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на защиту интересов предприятия от внешних и внутренних угроз [9]. Это определение носит достаточно общий характер, однако позволяет составить общее представление о характере системы экономической безопасности предприятия, ее назначении и функциях.

Однако система экономической безопасности предприятия как комплекс разнообразных мер предназначена не только для защиты интересов предприятия от внешних и внутренних угроз. В качестве источника внешних угроз интересам предприятия выступает деятельность многочисленных субъектов внешней среды, в совокуп-

ности формирующая определенные тенденции, явления, процессы, которые положительно или отрицательно влияют на экономическую безопасность предприятия. Но к субъектам внешней среды относится и государство, влияние которого на деятельность предприятия нельзя рассматривать как угрозу, а комплекс разнообразных мер — как средство защиты. В этом случае целесообразно рассматривать вопросы гармонизации государственного регулирования и деятельности предприятия (интересов предприятия и государства), то есть целесообразно обратиться к гармонизационному подходу (А.В. Козаченко, В.П. Пономарев) [7].

Государственное регулирование деятельности предприятий преследует цель соблюдения определенных интересов, которые не всегда совпадают с интересами предприятий. И в наибольшей мере это касается налогообложения предприятий [7, с. 84-85]. Сегодня все большую актуальность приобретает защита интересов предприятия в отношениях с государством в системе экономических взаимоотношений. Одним из аспектов таких взаимоотношений является уплата предприятием налогов в соответствии с действующим налоговым законодательством.

Цели и интересы предприятия и государства в области уплаты налогов не просто разнятся, они диаметрально противоположны: государство стремится к получению как можно больших сумм налоговых выплат, тогда как предприятия — к уплате как можно меньших сумм. Антагонизм интересов государства и субъектов хозяйствования в области уплаты налогов возник не вчера, он существует ровно столько, сколько существует государство. Но рассматривать в этом контексте государственное регулирование как угрозу деятельности предприятий некорректно. Поэтому функционирование СЭБП как выполнение комплекса организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер в этом случае должно преследовать цель гармонизации интересов государства и предприятия.

Давно известна закономерность: чем ниже уровень развития экономики страны, тем сильнее налоговая нагрузка на субъектов хозяйствования (термин «налоговая нагрузка» впервые использовала А. Соколовская [13]). Сказанное в полной мере относится к налоговой системе Украины.

В общем рейтинге Мирового банка по простоте уплаты налогов (или обременительности налоговой системы) Украина в 2011 г. заняла 181 место из 183 [12]. В 2011 г. по общей налоговой ставке TTR (рассчитывается как отношение суммы всех уплачиваемых предприятием налогов к доходу до уплаты всех налогов), которая показывает стоимость налогов для плательщика, Украина заняла 149 место из 183. Общая ставка составляет 55,5 %, из них 43,3 % — ставка налогов на оплату труда.

Для выполнения комплекса мер, направленных на гармонизацию интересов государства и предприятия в системе экономической безопасности предприятия необходим соответствующий инструментарий — совокупность средств, способов, методов, приемов, с помощью которых осуществляются разнообразные действия предприятия во взаимоотношениях с государством по поводу уплаты налогов.

Инструментарий СЭБП очень разнообразный и многочисленный в силу существенного разнообразия внешних и внутренних угроз и, соответственно, мер защиты интересов предприятия от них. Среди инструментов СЭБП особое место принадлежит налоговому менеджменту как комплексному инструменту гармонизации интересов предприятия государства.

Сущность налогового менеджмента заключается в осуществлении управляемого влияния его субъектов с помощью инструментов налогового менеджмента на контролируемые налоговые параметры с учетом влияния внешних факторов и регуляторов макро- и микросреды. В целом ряде случаев налоговый менеджмент рассматривается односторонне и весьма примитивно — как способ уменьшения налоговых выплат в краткосрочной перспективе без прогнозирования вероятных негативных последствий [15]. К таким последствиям следует отнести, во-первых, причинно-следственную связь налоговых выплат: изменения, направленные на уменьшение одних выплат, могут привести к увеличению других, причем разница между выгодами и потерями может быть отрицательной. Во-вторых, попытки уменьшить налоги не всегда ограничиваются легальными методами, а нарушение действующего налогового законодательства грозит санкциями и криминальной ответственностью. В других исследованиях (например, [3]) рассматриваются вопросы уклонения от налогов и налоговое планирование, а не управление налогами как системы.

Наиболее полное определение налогового менеджмента принадлежит А.П. Зрелову: налоговый менеджмент — это система управления налоговыми обязательствами, выплатами налогоплательщика и ресурсами — составляющими его базы налогообложения, а также деятельность налогоплательщика, направленная на повышение

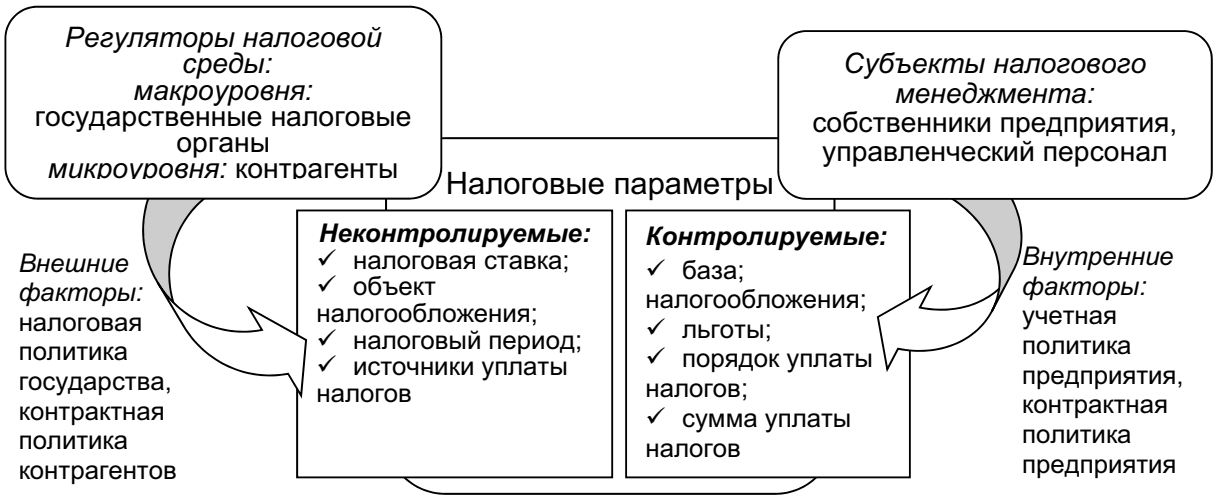


Рис. 1 — Структура системы налогового менеджмента предприятия

эффективности его взаимодействия с государственным механизмом налогообложения [6].

В настоящее время нет единства мнений относительно цели налогового менеджмента. По этому поводу существует целый спектр мнений:

– получение налоговой прибыли за счет использования организационных рычагов и применения эффективных форм налогового планирования [6];

– получение налоговой прибыли, обеспечение финансовой устойчивости и доходности в результате применения эффективных форм, методов и инструментов управления и эффективного использования налоговых доходов и прибыли [4];

– законное уменьшение налоговой нагрузки и выявление финансовых ресурсов для капитализации [5];

– повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия [11, с. 85];

– формирование рациональных вариантов организации деятельности предприятия и их использованием разработка моделей наиболее рациональных налоговых выплат [2, с. 47].

Представляется, что все эти цели носят локальный характер и представляют только одну функциональную подсистему управления предприятием — финансовую. По нашему мнению, целью налогового менеджмента является защита интересов предприятия во взаимоотношениях предприятия и государства по поводу уплаты различных налогов. А вот получение налоговой прибыли за счет использования организационных рычагов и применения эффективных форм налогового планирования можно рассматривать как дополнительный результат функционирования системы налогового менеджмента.

Итак, система налогового менеджмента призвана защищать интересы предприятия в сфере налогообложения с использованием законных способов и методов, применение которых не противоречит действующему законодательству. Ее структура представлена на рис. 1.

Параметры налогового менеджмента делятся на контролируемые и неконтролируемые. На контролируемые параметры непосредственно направлено управленческое влияние. Неконтролируемые параметры можно считать условно постоянными по отношению к системе налогового менеджмента предприятия, потому что инструменты налогового менеджмента влиять на них не могут. К неконтролируемым параметрам предприятию следует приспосабливаться или использовать их. На параметры налогового менеджмента влияют внешние и внутренние факторы, а также регуляторы налоговой среды и субъекты налогового менеджмента.

Наиболее широкое поле для регулирования налоговой среды из числа контролируемых параметров составляет база налогообложения, что вызвано ее свойствами, закрепленными в Налоговом кодексе Украины:

– база налогообложения и порядок ее определения устанавливаются для каждого налога отдельно;

– один объект налогообложения может образовывать несколько баз налогообложения для разных налогов;

– конкретная стоимостная, физическая или другая характеристика определенного объекта налогообложения может быть базой налогообложения для разных налогов [10].

Управленческое влияние на контролируемые налоговые параметры непосредственно осущест-

вляется субъектами налогового менеджмента. Владельцы предприятия (или его руководители) принимают решение относительно структурных изменений в деятельности предприятия, то есть влияют на объекты налогового менеджмента. Управленческий персонал занимается разработкой стратегии налогового менеджмента и принимает текущие решения по оптимизации налоговых платежей и налогового планирования.

Кроме контролируемого предприятием влияния субъектов на налоговые параметры в системе налогового менеджмента важное место занимают агенты неконтролируемого влияния — регуляторы внешней среды (государство в лице налоговых органов и контрагенты предприятия). Особенностью взаимодействия предприятия с государством в сфере налогообложения является его односторонний характер: предприятие не имеет рычагов влияния на налоговые органы, вынужденно приспосабливаться к их требованиям (кстати, не всегда обоснованным и даже законным) и вовремя реагировать на изменения в действующем налоговом законодательстве. При формировании отношений с контрагентами необходимо использовать возможность оптимизации налоговых платежей с использованием инструментов контрактной политики предприятия.

Система налогового менеджмента предприятия осуществляет ряд функций: планирование, организацию, мотивацию и контроль. Нельзя не отметить и другие мнения относительно функций системы налогового менеджмента:

– разработка моделей обязательных налоговых выплат; налоговое производство; налоговый учет и налоговый контроль; налоговый анализ и налоговое регулирование [2, с. 73];

– планирование, регулирование и контроль [11, с. 41].

Выбранные функции (планирование, организация, мотивация и контроль) применительно к налоговому менеджменту требуют их конкретизации и адаптации к специфическим потребностям управления налогами на предприятии (рис. 2).

Налоговое планирование представляет собой совокупность экономических отношений, проявлением которых являются управленческие воздействия по определению желаемого будущего финансового и налогового состояния предприятия и лучших способов его достижения [14, с. 112]. Сущность налогового планирования заключается в использовании допустимых законом средств, приемов и способов для максимального сокращения своих налоговых обязательств

Понятие «налоговое планирование» не имеет однозначной трактовки, но можно выделить два подхода к его целевому назначению: минимизация и оптимизация налоговых обязательств. Между минимизацией и оптимизацией налоговых платежей существует разница: минимизация налогов предполагает уменьшение налоговых выплат без учета особенностей деятельности предприятия, что может привести к конфликту целей налогового и финансового менеджмента. Неконтролируемая минимизация налогов может стать причиной усиления контроля деятельности предприятия со стороны налоговой инспекции. А налоговая оптимизация предусматривает поиск средств достижения наименьшей суммы налоговых выплат, при которой вероятность возникновения нежелательных последствий от их использования будет минимальной [8]. В отдельных случаях нельзя рассматривать развитие предприятия и реализацию его миссии в условиях изменчивой среды деятельности без оптимизации налоговых платежей, соответствующих потребностям конкретного предприятия.

В качестве исходных положений в налоговом планировании выступает определение налогового поля, которое должно быть дополнено перечнем всех возможных льгот. Обязательными элементами налогового планирования являются налоговый календарь, оптимальная договорная политика, система мероприятий по предотвращению дебиторской задолженности, варианты возможного размещения активов и прибылей.

В плановой работе большое внимание должно уделяться вопросам разработки учетной политики для бухгалтерского и налогового учета, которые непосредственно влияют на формирование налогооблагаемых баз из налогов и сборов. Процесс планирования завершается процедурой оптимизации плана, позволяющей из совокупности возможных плановых решений выбрать одно, наиболее оптимальное.

Организация как функция налогового менеджмента должна обеспечивать создание условий воплощения в практическую деятельность намеченных планов. Она предполагает разработку иерархической системы линейных и функциональных связей руководителей и специалистов, связанных с управлением налоговыми взаимоотношениями. Особого внимания требует выполнение договорной, налоговой политики, соблюдение сроков оформления и представления налоговой отчетности и осуществления налоговых платежей.

Особое место в системе управления принадлежит аналитической функции. Для обеспечения

Рис. 2 — Функции системы налогового менеджмента предприятия

эффективности налогового менеджмента важен не только прогнозный, но и ретроспективный анализ.

Контрольная функция завершает цикл управления, но это обстоятельство не уменьшает ее значимости. Налоговый контроль — это совокупность экономических отношений, которые проявляются в осуществлении управленческих действий по установлению меры достижения запланированного финансового и налогового состояния предприятия по результатам анализа и оценки результатов налогового регулирования [11, с. 98]. О.П. Подкопаев сущность налогового регулирования определил как совокупность экономических отношений, которые проявляются в осуществлении управленческих действий по использованию в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, выбранных налоговым планированием способов легальной минимизации налоговых платежей. Фактически содержание налогового регулирования сводится к функции организации. От уровня контрольной работы зависят эффективность и действенность системы налогового менеджмента. Особое место в реализации функции контроля должен занимать внутренний контроль налоговых расчетов. Он выступает в качестве основного способа уменьшения риска ошибок. Важная роль отводится контролю над соблюдением сроков представления налоговой отчетности и сроками уплаты налогов.

Определяющим условием реализации функций системы налогового менеджмента является соответствующее информационное обеспечение. К информационному обеспечению предъявляются следующие требования: информационная совместимость подсистем; оперативность получения, обработки и передачи информации от одной подсистемы к другой; своевременность получения информации по изменениям налогового или другого законодательства, условий внешней или внутренней среды.

Реализация функций системы налогового менеджмента позволяет решить ряд его задач. Важнейшими из них являются следующие.

Снижение налоговой нагрузки. Решение этой задачи должно обеспечивать не простое механическое снижение налоговых обязательств, а должно быть направлено на уменьшение совокупности платежей за счет налогов, оказывающих значительное негативное влияние на прибыль предприятия и налоги, налоговая нагрузка которых не может быть переведена на контрагента.

Минимизация налоговых потерь. Актуальность решения этой задачи обусловлена тем, что многие налогоплательщики, преследуя цель снижения величины налоговых обязательств любыми средствами, нарушают налоговое законодательство. Это в конечном итоге часто влечет более негативные последствия, в частности, значительные расходы по уплате штрафных санкций и пеней, превышающих экономию от уменьшения налоговых обязательств.

Увеличение конечного финансового результата деятельности. Актуальность решения этой задачи обусловлена ролью прибыли в предпринимательской деятельности. Налоговый менеджмент может быть инструментом формирования прибыли предприятия как конечного финансового результата деятельности.

Увеличение объема оборотных средств. Реальное влияние налогообложения на деятельность предприятия в целом проявляется в целеустрем-

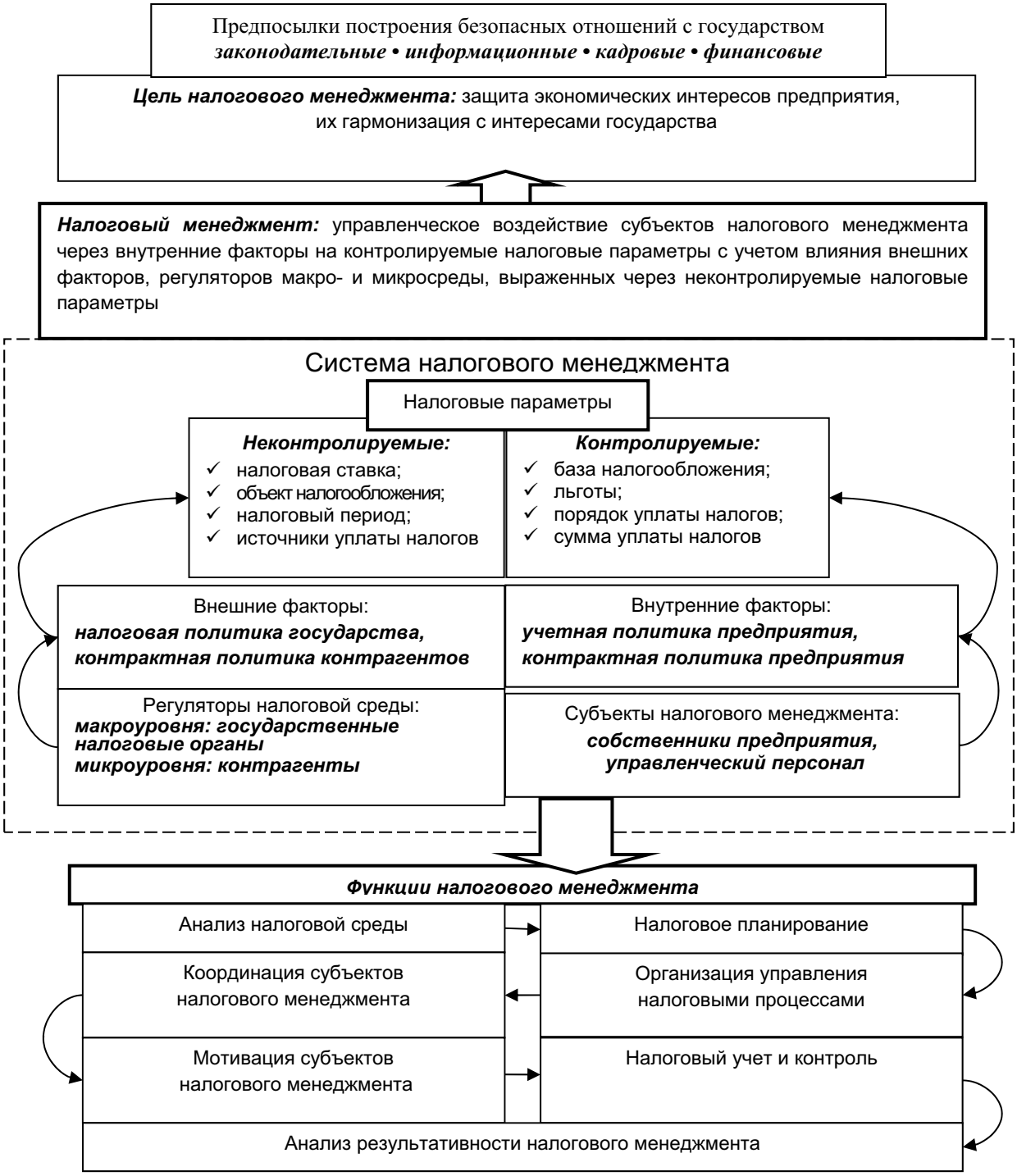


Рис. 3 — Семантико-функциональное поле налогового менеджмента

ленном оттоке денежных средств в форме налоговых платежей. Поэтому возникает неотложная потребность в управлении денежными потоками. Погашение налоговых обязательств в соответствии с налоговым календарем, их оптимизация высвобождает дополнительные оборотные средства, которые предприятие может использовать на другие цели, например, на развитие.

Обеспечение реальных условий развития предприятия. Решение данной задачи направлено на достижение такой стратегической цели как развитие предприятия, то есть его переход в качественно новое состояние с помощью системы изменений во всех областях его деятельности.

Системный поход к налоговому менеджменту, функции системы, цель ее функционирования и назначение позволяют сформировать семантико-функциональное поле налогового менеджмента (рис. 3).

Таким образом, налоговый менеджмент как управляющее воздействие субъектов налогового менеджмента через внутренние факторы на кон-

тролируемые налоговые параметры с учетом влияния внешних факторов и регуляторов макро- и микросреды, выраженных через неконтролируемые налоговые параметры, позволяет выстроить систему экономических отношений с государством, позволяющую с использованием законных способов гармонизировать интересы предприятия и государства. При достижении такой гармонизации можно говорить об экономической безопасности предприятия в контексте взаимоотношений с таким важнейшим субъектом внешней среды как государство.

Литература

1. Андрощук, Г.А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны / Г. А. Андрощук, П. П. Крайнев. — К.: «Ин Юре», 2000. — 400 с.

2. Аристархова, М.К. Организационно-экономический аспект корпоративного налогового менеджмента / М.К. Аристархова, А.А. Гунякова. — Уфа: Уфим. гос. авиац. техн. ун-т, 2010. — 171 с.

3. Богатая, И.Н. Как минимизировать ваши налоги / И.Н. Богатая, Н.Ю. Королева, Л.Н. Кузнецова. — Ростов н/Д: Феникс, 2001. — 288 с.

4. Васильева, А.А. Отраслевая структура российской налоговой системы / А.А. Васильева, Е.Т. Гурвич // Проблемы прогнозирования. — 2005. — № 3. — С. 14–19.

5. Грохотова, Н.В. Налоговый менеджмент и его влияние на формирование прибыли организации : автореф. дисс…. канд. экон. наук, 08.00.10 / Наталья Викторовна Грохотова. — Иркутск: Байкальский государственный университет экономики и права, 2005. — 23 с. / [Электронний ресурс]. — Режим доступа: http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/222297.html.

6. Зрелов, А. П. Современные возможности налогового планирования / А.П. Зрелов // Налоговое планирование. — 2003. — № 2. — С. 2– 9.

7. Козаченко, А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. — К.: Лібра, 2003. — 320 с.

8. Лермонтов, Ю.М. Вопросы законности оптимизации налогообложения / Ю.М. Лермонтов // Налоговый вестник. — 2009. — № 10. — С. 163–165.

9. Лянной, Г. Система экономической безопасности предприятия / Г. Лянной // BOS-журнал о личной и коммерческой безопасности. — 2006. — № 7. — С. 16–19.

10. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р., № 2755-VI. [Электронний ресурс]. — Режим доступа: http://www.portal.rada.gov.ua.

11. Подкопаев, А.П. Совершенствование корпоративного налогового менеджмента как способ достижения баланса интересов бизнеса и государства : дис. канд. экон. наук, 08.00.10 / Алексей Петрович Подкопаев. — М.: Академия труда и социальных отношений, 2007. — 171 с. / [Електронний ресурс]. — Режим доступа: http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/163441.html.

12. Рейтинг налоговых систем 2011: [Электронний ресурс]. — Режим доступа: http://taxman.org.ua/news.php?id = 81.

13. Соколовська, А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А. Соколовська // Економіка України. — 2005. — № 5. — С. 4– 12.

14. Тихонов, Д.Н. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков / Д.Н. Тихонов, Л. Г. Липник. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 253 с.

15. Хотинская, Г.И. Налоговый менеджмент и его эффективность / Г.И. Хотинская // Финансовый менеджмент. — 2002. — № 2. — С. 12–19.

Материал поступил в редакцию 24.02.2014.

Теоретико-методологические основы оценки экономической эффективности АПК

Солодовников Сергей Юрьевич,
доктор экономических наук, заведующий кафедрой «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета
(г. Минск, Беларусь)

Васюченок Людмила Петровна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета
(г. Минск, Беларусь)

Прудникова Елена Владимировна,
ассистент кафедры экономической теории
Полоцкого государственного университета
(г. Новополоцк, Беларусь)

В статье приведены основные социально-экономические показатели развития аграрного сектора за последние годы. Выявлены проблемы экономического развития данной отрасли, в числе которых и безальтернативный подход к определению затрат и результатов экономической деятельности. Исследована сущность и содержание альтернативных затрат, а также приведена экономическая оценка, используемых в аграрном производстве ресурсов.

The main socio-economic indexes of development of agrarian sector are given in article during 2000–2012. Problems of economic development of this branch, among which and uncontested approach to definition of expenses and results of economic activity are revealed. The essence and the maintenance of alternative expenses is investigated, and the economic assessment, resources used in agrarian production is given.

Основной комплексообразующей отраслью агропромышленного комплекса (АПК) является сельское хозяйство. В 2012 г. сельское хозяйство обеспечило 8,4 % ВВП страны [13, с. 23], в 2000 г. — 11,6 % [12, с.35].

Совокупная площадь сельскохозяйственных земель на начало 2013 г. — 8817,3 тыс. га (5521,6 тыс. га — пахотные земли, 3154 тыс. га — луговые земли), 16,5 % земель были мелиорированы [13, с. 56,57]. Из 5521,6 тыс. га пахотных земель 86,3 процентов находятся в пользовании сельхозорганизаций, 1,6 процентов — в пользовании фермерских хозяйств (2000 году — 0,8 процентов) [13, с. 68].

За 2000-2012 гг. количество техники в хозяйствах сократилось. Количество тракторов снизилось с 72,9 тыс. в 2000 г. до 44,6 тыс. на начало 2013 г., количество грузовых автомобилей — с 46,3 тыс. до 22,7 тыс., зерноуборочных комбайнов — с 17,1 тыс. до 11,9 тыс. [13, с.48]. Большинство сельскохозяйственной техники — собственного производства. В результате снижения общего количества сельхозтехники, обеспеченность угодий тракторами снизилась с 15 тракторов на 1000 га пашни в 2000 г. до 5 в 2012 г. [13, с.59].

Внесение минеральных удобрений увеличилось за этот же период с 1021,7 до 1498,4 тыс. тонн, включая внесение под сельскохозяйственные культуры азотных удобрений с 270 до 557,2 тыс. тонн, фосфорных с 119 до 221,3 тыс. тонн, калийных с 462 до 719,9 тыс. тонн. В расчете на один гектар пахотных земель произошел прирост с 169 до 283 кг [13, с. 51].

В 2012 г. в сельском хозяйстве было занято 8,5 % (349,8 тыс.) населения страны, в 2000 г. — 14,1 % [13, с. 31], [12, с. 32]. Средняя зарплата в сельском хозяйстве является самой низкой среди всех отраслей и составляла на конец 2012 г. 2694,3 тыс. руб., 73,3 % от республиканского уровня [13, с. 33]. Подготовкой специалистов для сель-

ского хозяйства занимаются Белорусский государственный аграрный технический университет (Минск), Белорусская государственная сельскохозяйственная академия (Горки, Могилевская область) и Гродненский государственный аграрный университет, подразделения других вузов, а также ряд специализированных средних специальных учебных заведений.

Аграрное производство представлено двумя ведущими отраслями: растениеводством и животноводством. Структура сельскохозяйственной продукции в 2012 г. была следующая: 54 % составляла продукция растениеводства, 46 % — животноводства [13, с. 33].

По состоянию на начало 2013 г. в республике функционировало 1305 сельскохозяйственных организаций, 2016 крестьянских (фермерских) хозяйств, 1100 тыс. личных подсобных хозяйств [1]. Колхозы и совхозы, переименованные и работающие с активной государственной поддержкой, — основная форма экономических организаций в сельском хозяйстве. На их долю приходится 99,8 % производства льноволокна, 98,6 % сахарной свеклы, 95,7 % зерна, 88,4 % мяса, 91,1 % молока, 67,9 % яиц, 20,3 % овощей, 17,9 % картофеля, 8,5 % шерсти [13, с.39].

Средняя урожайность в белорусском сельском хозяйстве находится на приблизительно одинаковом уровне с урожайностью в соседних странах, но значительно уступает странам Западной Европы и США (а в ряде случаев — и странам Латинской Америки и Азии). По уровню урожайности кукурузы Беларусь находится на шестом месте с конца в Европе, урожайность картофеля втрое ниже уровня США, урожайность ржи и ячменя в 2–3 раза ниже уровня Великобритании, Германии, Швеции, Франции, Бельгии, Нидерландов [12, с. 276].

Производство некоторых видов сельскохозяйственной продукции на душу населения[8,11,12]:

Вид продукции	1989	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Картофель	1085	932	871	837	918	749	825	755	730
Зерно	722	540	485	657	946	895	737	873	975
Овощи	87	101	138	205	241	243	246	192	167
Мясо	117	64	60	71	88	97	102	108	115
Молоко	725	497	449	581	653	692	698	686	715
Яйца (штук)	356	331	329	320	348	361	373	386	406

Пищевая промышленность включает 20 отраслей. В ней действует около 800 предприятий, которые производят продукты питания, алкогольные и безалкогольные напитки, табачно-махорочные и парфюмерно-косметические изделия.

АПК наряду с жилищным строительством и экспортом более полутора десятков лет является приоритетом государственной политики в республике. В 1990 г. государственная поддержка сельского хозяйства (средства бюджета и целевых фондов) составила 8 % от валовой продукции в текущих ценах, в 2000 г. — 25,1 %, в 2005 г. — 39,2 % [11, с.143]. Только доля расходов консолидированного бюджета на АПК выросла от 1,6 % ВВП в 1998 г. [14, с. 41, 448] до 4.2 % ВВП в 2010 г., составив около половины всех расходов на экономику [16, с.24]. Сельхозпредприятиям предоставлены существенные льготы и оказывается масштабная кредитная поддержка. Количество госпрограмм содействия развитию села исчисляется десятками. Однако экономический эффект вливаний оказался незначительным, что признается на всех уровнях власти.

Не удалось обеспечить устойчивости аграрного производства. Последние 20 лет продуктивность сельского хозяйства в гораздо большей степени зависела от погоды, чем от произведенных вложений. Так, например, зерна в 2010 г. было произведено меньше, чем в 2009, 2008 2007 и 2004 гг. В 1992 и 1993 гг. его тоже было больше, хотя начало 1990-х — период гиперинфляции и отсутствия государственной программы поддержки АПК. Аналогична ситуация по производству картофеля. Например, в 1993 г. в Беларуси было собрано 11,64 млн тонн картофеля, на 55 % больше, чем в 2010 г. По овощам физический объем производства выше показателей первой половины 1990-х (на 50–80 %), но с 2004 г. он остается примерно на одном уровне, 2–2,3 млн тонн [12, с. 100].

Зависимость производства от погодных условий связана с незавершенностью индустриализации белорусского сельского хозяйства. Специфические советские формы организации сельскохозяйственного производства — колхозы и совхозы — были принудительно созданы в республике в годы коллективизации и до 70-х гг. XX в. работали на основе доиндустриальных технологий — в 1913, 1940 и еще в 1960 гг. урожайность и валовой сбор зерна были примерно одинаковыми. Активная механизация, химизация, элек-

трификация советских коллективных хозяйств была развернута в 70-80-е гг., но масштабы насыщения сельского хозяйства ресурсами и тогда оказались не достаточны, а способы не адекватны задачам обеспечения устойчивого роста производства сельскохозяйственной продукции. Четыре «волны» централизованных государственных капиталовложений в АПК, произведенных в 1970–1975, в 1985–1990, в 2004–2009 и в 2010–2012 гг. позволили проявиться нескольким тенденциям. Во-первых, объемы производства сельхозпродукции каждый раз увеличивались вслед за массированными вливаниями в отрасль. Во-вторых, рост капиталовложений в АПК характеризовался убывающей доходностью — фондоотдача устойчиво снижалась с увеличением вложений, затраты на единицу продукции возрастали. Например, в 1970 г. фондоотдача составила 1672 руб. на 1000 руб. основных фондов, в 1980 г.— 715 руб., в 1985 г.— 664 руб., в 1989 г.— 599 руб. [7, с.215]. Основные фонды с 1980 по 1990 гг. выросли в 2 раза, фондовооруженность труда — в 2,4, а продукция — в 1,37 раза [8, с. 214]. Если сегодня АПК производит 8,4 % ВВП при расходах только консолидированного бюджета республики на сельское хозяйство в 4,2 % ВВП (почти половина всех госрасходов на экономику), то с учетом убывающей доходности рост сельхозпроизводства грозит поглощением всех ресурсов государства, направляемых в народное хозяйство. Произошедшее в последние годы уменьшение ряда используемых в сельском хозяйстве факторов производства (труда, машин, энергии) при сохранении их прежней комбинации усугубило проблему. Предлагаемые решения — «Важнейшим направлением развития сельского хозяйства должна стать интенсификация производства на основе модернизации производственно-технической базы и внедрения достижений научно-технического прогресса. Системно-комплексное переоснащение отрасли высокопроизводительными машинами и агрегатами нового поколения обеспечит значительный рост производительности труда и экономию материальных ресурсов» лежат в русле существующих тенденций и отражают доминирующий в белорусской хозяйственной практике (в аграрном секторе особенно) **безальтернативный подход** к определению затрат и результатов экономической деятельности, являющийся, возможно, фундаментальным препятствием развития.

Понятие затрат как правило ассоциируется с определенными потерями, которые приходится нести для получения некоторых полезных результатов. Существует несколько подходов к определению затрат. Мы в свою очередь остановимся на концепции альтернативных затрат. В процессе производства все затраты можно представить двумя способами. Во-первых, как ценность израсходованных ресурсов в фактических ценах их приобретения. И, во-вторых, как ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех возможных альтернативных направлений использования тех же ресурсов. В первом случае говорят о затратах производства, во втором — о затратах благоприятных возможностей или ценности наилучшей из отвергнутых альтернатив, или же наконец просто об альтернативных затратах. Затраты на производство могут совпадать с альтернативными затратами, но могут и не совпадать. На свободном и совершенном рынке предприятие оплачивает единицу ресурса по цене, отражающей ценность наилучшей из отвергнутых альтернатив, а значит затраты производства в таком случае совпадут с альтернативными затратами.

Надо отметить, что в процессе производства продукции происходит с одной стороны создание полезностей — благ и услуг, соответствующих потребностям платежеспособных субъектов, с другой стороны, сохранение как минимум, а как максимум приращение ценности использованных в производстве ресурсов. Таким образом, в процессе производства существуют два взаимонаправленных потока — затраты (отрицательный ценностный поток) и доход (положительный ценностный поток), который в свою очередь представляет сумму персонифицированных пофакторных доходов.

Кроме того, необходимо заметить, что любое решение об использовании ресурсов в производстве того или иного блага, имеющего определенную ценность, предполагает отказ от использования этих же ресурсов для производства каких-то иных товаров и услуг, тоже имеющих некоторую ценность. Издержки в рыночной экономике вызваны отказом от производства альтернативных товаров, т. е. от извлечения других ценностей, поэтому все издержки в экономической науке принимаются как альтернативные (или вмененные) [15]. Экономические издержки трактуются как ценность ресурсов, использованных в производстве данного товара, сопоставленная с потерянной возможностью использования тех же самых ресурсов в других целях.

Термин альтернативные издержки — opportunity costs — заимствован из французского языка в середине XIX в. в значении взаимоисключающий, требующий выбора только одной из двух или нескольких несовместимых возможностей. Французское слово alternative от латинского слова

alternus «каждый другой» от alter «другой». Индоевропейские истоки al-, вне, за пределами. В английском языке для обозначения альтернативных издержек используется не понятие altetnative costs, а понятие opportunity costs, что расставляет несколько иные акценты. Само слово opportunity переводится как удобный, благоприятный, дающий шанс. У слова «морская» этимология — оно характеризует подходящую для навигации обстановку. Латинское слово opportunus «благоприятный» из выражения ob portum veniens «приходящий в порт» по отношению к ветру от ob «к, в направлении» + portus «порт, гавань». Если обобщить, то аргументировано можно утверждать, что *альтернативные издержки как opportunity costs — это не столько выбранные из нескольких возможных вариантов издержки, сколько лучшие и в этом контексте самые минимальные из нескольких возможных вариантов.*

Основой концепции альтернативных издержек можно считать разработанную в 1817 г. Давидом Риккардо теорию сравнительных преимуществ, согласно которой сравнительное преимущество представляет собой наименьшие альтернативные издержки (выраженные в количестве другого товара). Именно теория сравнительных издержек была положена в основу теории альтернативных издержек в 1936 г. американским экономистом австрийского происхождения Готфридом Хаберлером (Gottfried Haberler). Основной вклад в разработку концепции альтернативных издержек привнесла австрийская школа экономической мысли. Ее виднейший представитель Фридрих фон Визер в 1884 г. разработал принцип импутации — вменения, приписки цены или полезности одного товара другому товару, если эти товары экономически взаимосвязаны (impute — приписывать, вменять, объяснять). Само понятие opportunity costs ввели позднее, в 1894 г. Таким образом, фактически это концепция Визера. В настоящее время альтернативные издержки определяются как ценность, которую можно было бы получить в результате альтернативного действия, от которого пришлось отказаться. Методологическое значение концепции альтернативных издержек состоит в обосновании трех выводов: 1. Издержки так же основываются на оценках, как и полезности. Никаких объективных затрат не существует. На первый взгляд это противоречит здравому смыслу, но это так. 2. Издержки определяются ценами альтернативных возможностей, цены не зависят от напрямую учетных (бухгалтерских) издержек. 3. Затраты какого-либо действия отражают цену тех альтернативных возможностей, от которых приходится отказываться ради этого действия. Итак, альтернативные издержки является фундаментальным понятием современной экономической теории и основой современного экономического мышления.

Согласно концепции издержек различают также экономические и бухгалтерские издержки. Итак, экономические издержки — это выплаты, которые фирма (товаропроизводитель) осуществляет собственнику ресурсов, с целью отвлечения этих ресурсов от использования в альтернативных производствах. Выплаты, которые несет фирма, могут быть внешними и внутренними. Внешние издержки — плата за ресурсы поставщикам, не принадлежащим к числу собственников данной фирмы. Например, заработная плата наемного персонала, плата за сырье, энергию, материалы и комплектующие, предоставляемые сторонними поставщиками, и т. п. Кроме того, фирма может использовать определенные ресурсы, принадлежащие ей самой. И здесь речь идет о внутренних издержках. Внутренние издержки — издержки на собственный ресурс. Внутренние издержки равны прибыли, которую мог бы получить собственник ресурса при наилучшем из всех альтернативных вариантов его использования. Неотъемлемым элементом внутренних издержек является нормальная прибыль. Нормальная прибыль представляет собой минимальный объем дохода, существующий в данной отрасли, в данное время и который может удержать предпринимателя в рамках его бизнеса. Сумма внутренних и внешних издержек в совокупности представляет собой экономические издержки.

Понятие «экономические издержки» является общепринятым, но на практике, при ведении бухгалтерского учета на предприятии, исчисляются только внешние издержки, которые имеют еще одно название — бухгалтерские издержки. Поскольку в бухгалтерском учете не учитываются внутренние издержки, то бухгалтерская (финансовая) прибыль будет представлять собой разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и ее внешними издержками, тогда как экономическая прибыль — разность между валовым доходом (выручкой) фирмы и ее экономическими издержками (суммой как внешних, так и внутренних издержек). Величина бухгалтерской прибыли будет всегда превышать прибыль экономическую на величину внутренних издержек. Поэтому даже при наличии бухгалтерской прибыли (по финансовым документам) предприятие может не получать прибыли экономической или вообще нести экономические убытки. Они возникают, если валовой доход не покрывает величину экономических издержек. И последнее, трактуя издержки

производства как плату за привлечение экономических ресурсов, уместно вспомнить, что согласно неоклассической концепции выделяют четыре фактора производства: труд, землю, капитал и предпринимательскую способность. Используя эти ресурсы, фирма должна обеспечить их собственникам доход в виде заработной платы, ренты, процента и прибыли. Иными словами, все эти выплаты в своей совокупности для фирмы и будут составлять издержки производства продукта.

Для оценки и контроля отрицательных и положительных ценностных потоков, которые мы упомянули выше, используется целая система понятий, которая отражает движение (изменение) ценности благ в процессе производства. Наиболее распространенными являются термины затраты, расходы, издержки, часто трактуемые как тождественные или определяемые друг через друга. Признавая допустимость такого подхода, ибо все эти понятия выражают одну сущность — отрицательный ценностный поток, хотелось бы отметить доминирование в рыночной экономике понятия издержек (costs) в их трактовке альтернативных, т. к оно, закрепляя расходование ценностей за соответствующим субъектом, устанавливает и экономическую ответственность за использование ресурса, определяет того, кто получит выгоду или понесет потери от выбранного способа его использования. Английские словари выводят этимологию слова от латинского constre — констатировать, фиксировать: «Middle English, from Old French, from coster, to cost, from Latin constre, *to be fixed*, cost; see constant. — средневековый английский, из старофранцузского, от латинского costre «быть фиксированным, установленным, стоить»; см. также «постоянный». Очевидный в рыночной экономике факт — персонификация ценностей за определенными субъектами, персонификация альтернативных оценок ресурсов и решений об их использовании, персонификация процесса расходования ресурсов при преобразовании отрицательного ценностного потока в положительный и персонификация экономической ответственности за осуществленные действия в виде присвоения прибыли или возмещения убытков — нуждается у нас в особом акценте.

Многообразие ресурсов и их альтернативных оценок, разнообразие субъектов, добивающихся в преобразовании отрицательного ценностного потока в положительный приращения принадлежащих им ценностей, породили многочисленные классификации издержек. Издержки подразделяются на заработную плату, сырье и материалы, амортизацию, услуги сторонних организаций, налоги и пр., на прямые и косвенные, переменные и постоянные, производственные и непроизводственные, бухгалтерские и калькуляторные, общепроизводственные и общехозяйственные, на релевантные, нерелевантные и утопленные, на устранимые и неустранимые, на регулируемые и нерегулируемые, на возвратные и безвозвратные, на приростные и маржинальные и т. д. Не менее многообразны методы (нормативный, позаказный, попередельный, попроцессный, стандарт-костинг, директ-костинг, система Just in time, ABC-костинг, ФСА, target — костинг и т. д.), и способы учета издержек (прямого расчета, пропорционального распределения, исключения стоимости побочной продукции, суммирования, нормативный, комбинированный и т. д.).

Что же касается сельского хозяйства Беларуси, то как отмечалось выше, в нем используются многочисленные ресурсы и производится множество видов продуктов. Кроме того, в агросекторе действуют такие субъекты хозяйствования, как государственные организации (экспериментальные базы, институты, семеноводческие и племенные хозяйства, подсобные и опытно-экспериментальные хозяйства, республиканские объединения и акционерные общества), сельскохозяйственные производственные кооперативы и подобные им по юридическому статусу организации, фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства и садово-огородные кооперативы населения. Но возможности альтернативной оценки ресурсов и выбора способов их использования серьезно ограничены. Прежде всего, сельскохозяйственные организации в республике, даже не подчиненные непосредственно органам государственного управления, при определении объемов производства руководствуются не спросом на их продукцию, а прогнозными показателями социально-экономического развития, за достижение которых ответственность в этой сфере возложена на Министерство сельского хозяйства и продовольствия, областные и районные исполкомы. Последние, осуществляя от имени государства значительную часть функций собственника используемых в сельском хозяйстве ресурсов, обладают достаточными рычагами воздействия даже на формально независимые экономические организации.

Органы государственного управления определяют объемы выпуска продукции и устанавливают фиксированные закупочные цены на продукцию растениеводства и животноводства, включенную в перечень республиканских государственных нужд, реализуемую для республиканских нужд. По закупочным ценам, утвержденным постановлениями, производится аван-

сирование проведения сельхозорганизациями весенне-полевых работ, а также осуществляются расчеты за реализуемую продукцию в сезон сбора урожая.

Экономическое обоснование фиксированных закупочных цен на продукцию растениеводства и животноводства, реализуемую для государственных нужд, исходя из анализа фактически сложившихся в среднем по республике затрат на производство сельскохозяйственной продукции в эффективно работающих хозяйствах, нормативного расхода материальных ресурсов, прогнозируемого изменения затрат в плановом периоде, обеспечения необходимого уровня прибыли для ведения простого или расширенного воспроизводства, сложившейся конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков, установленных параметров инфляции, анализа влияния изменения закупочных цен на другие сферы экономики.

Наряду с фиксированными ценами на сельскохозяйственную продукцию, реализуемую для государственных нужд, облисполкомами в рамках их полномочий устанавливаются для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей предельные закупочные цены на социально значимые товары [9].

Надо отметить, что кроме *фиксированных* и *регулируемых* цен существуют и *свободные* закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию, которые, на сегодняшний день формируются согласно утвержденной совместным постановлением Министерства экономики и Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 31.01.2006 № 19/8 *Инструкции* об особенностях формирования закупочных цен на продукцию сельского хозяйства. Действие данной инструкции распространяется на всех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, занимающихся производством и реализацией продукции растениеводства. Все хозяйствующие субъекты независимо от подчиненности и форм собственности, должны составлять экономическое обоснование свободных цен на сельскохозяйственную продукцию в форме плановых калькуляций себестоимости производимой продукции с расшифровками прямых статей затрат (сырье и материалы, заработная плата) и обоснованием накладных и других расходов. Прямые затраты материальных ресурсов (сырья и материалов), включаемых в плановую или нормативно-прогнозную себестоимость продукции сельского хозяйства, рассчитываются по нормам и нормативам их расхода на производство конкретных видов сельхозпродукции и ценам (себестоимости) этих ресурсов. Они включены в Справочник нормативов трудовых и материальных затрат для ведения сельскохозяйственного производства, утвержденный Минсельхозпродом. Конкретные нормы и нормативы на производство сельхозпродукции могут также утверждаться вышестоящими органами республиканского или местного управления, а при отсутствии норм — руководителями сельскохозяйственных организаций. Сводный расчет свободных закупочных цен на продукцию сельского хозяйства оформляется плановой калькуляцией, единая форма которой, также рекомендуется Инструкцией[9].

Доступ к ресурсам, как и цены на значительную их часть, для производителей сельхозпродукции регламентируется в большей мере административными процедурами, нежели предъявляемым спросом.

Говоря о собственности на факторы производства, используемые в сельском хозяйстве необходимо отметить следующую особенность. Основное средство производства сельхозпроизводителя — земля — находится в государственной собственности, доступ к ней сельхозорганизаций регламентируют президент, обл- и райисполкомы, оборот земельных ресурсов между сельхозпроизводителями происходит в основном путем присоединения или передачи хозяйств. Можно отметить, что юридические лица в Республике Беларусь не так давно получили право на приобретение земельных участков в собственность. Законодательно установлены только два случая, при которых земельные участки могут перейти в собственность юридических лиц:

– при приватизации объектов государственной собственности;

– при осуществлении инвестиционных проектов.

Передача земельных участков производится за плату по решению Президента Республики Беларусь. В случае ликвидации юридического лица права собственности на земельный участок прекращается. Обмен земельными участками между хозяйствующими субъектами запрещен, случаи передачи в залог земельных участков ограничены. Таким образом, субъекты хозяйствования в основном имеют доступ к земле на основе права постоянного (бессрочного) пользования. В числе таковых колхозы, совхозы, сельскохозяйственные кооперативы, другие юридические лица, использующие земельные участки для сельскохозяйственных целей. В связи с этим повсеместно существует проблема отчуждения сельхозпроизводителя от земли. Существование этой проблемы приводит к незаинтересованности в извлечении эффекта даже из того естественного

плодородия, которое присуще земле от природы и не требует материальных затрат. «В хозяйствах стало массовым явлением отсутствие планов мероприятий по использованию земли, нет никаких записей, в каком поле и по какому предшественнику высевалась та или иная культура, в каких дозах вносились органические, минеральные удобрения, известь и т. д., не ведутся книги истории полей» [10, с.38]. Благоприятная структура посевных площадей в среднем на уровне района, области не является таковой в конкретных хозяйствах. Это приводит к неудовлетворительному распределению культур на полях (при том, что технологически неэффективные решения современной экономической наукой даже не рассматриваются). Средние показатели по районам и областям лишь затушевывают реальную картину. Индивидуальный подход к каждому полю, позволяющий с максимальной отдачей использовать дифференциацию почвенного плодородия, блокируется административным доведением площадей посева сельскохозяйственных культур до каждого района и хозяйства. Приближение структуры посевов во времени и пространстве к технологически оптимальной позволит, по расчетам белорусских ученых, дополнительно ежегодно получать на 10–20 % больше растениеводческой продукции, снизить издержки, сохранить и увеличить почвенное плодородие» [3, с. 38].

Необходимо отметить еще одну проблему, существующую в агросекторе. Так, с целью улучшения статистики работы районного АПК происходит ликвидация убыточных и низкорентабельных предприятий путем их присоединения к прибыльным. В результате таких действий горизонтальная концентрация производства в некоторых районах достигла размеров, которые, по определения А.В. Чаянова, являются «немыслимыми» для «разумного» ведения аграрного производства. В подтверждение этого положения авторы работы «Комплекс неотложных мер по рыночному реформированию и устойчивому развитию агропромышленного комплекса Беларуси» приводят пример присоединения руководством Речицкого района нескольких убыточных совхозов к РСУП «Демехи», в результате которого площадь угодий предприятия увеличилась в 2,4 раза, составив около 10 тыс. га при средней бальности 23,6 (товарное производство сельхозпродукции в республике неэффективно на землях с уровнем плодородия до 20–25 баллов [5, с.25], а диаметр превысил 70 км. В результате рентабельность в РСУП «Демехи» снизилась за 5 лет с 16 % до устойчиво минусовой, а годовой расход топлива увеличился в 2,3 раза. [3, с.94].

Из всего вышеуказанного, очевиден вывод о том, что пора использовать методы управления агросектором, позволяющие решить проблему отчуждения сельхозпроизводителя от земли.

По данным статистического комитета Республики Беларусь сельскохозяйственным организациям принадлежит 18 % основных средств и около 16 % всех оборотных активов, имеющихся в экономике (доля денежных средств в последних составляет всего 2,2 %, столько же приходится на финансовые вложения, доля налогов превышает 42 %). При этом альтернативная оценка этих ресурсов и выбор наиболее эффективного способа их использования затруднены. Это обусловлено, прежде всего, отсутствием регистрации имущества, находящегося в собственности сельскохозяйственных производственных кооперативов (СПК). Юридическое преобразование бывших колхозов в форму СПК — сельскохозяйственных производственных кооперативов — не привело к выделению паев его членов и не обеспечило механизм обращения паев внутри и вне СПК. Фонды сельхозпредприятий поступают в оборот либо как единый хозяйственный комплекс по решению вышестоящей организации, либо как отдельные машины, средства и предметы труда по установленной процедуре. Например, 2004 г. было принято решение, что, если долги колхоза или другого сельхозпредприятия превышают стоимость его основных фондов, он может быть продан юридическому лицу за одну базовую величину (тогда это было 19 тыс. рублей — около 9 долларов). Однако даже такая низкая цена на неэффективную комбинацию факторов не вызвала спроса[2].

Так как большинство сельскохозяйственных организаций не располагают средствами для приобретения современных машин, их закупка производится в рамках реализации госпрограмм, например, Республиканской программы оснащения современной техникой и оборудованием организаций АПК, строительства, ремонта, модернизации производственных объектов этих организаций на 2011–2015 гг., утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 24.01.2011 № 35. Согласно этим программ колхозы, совхозы и другие сельскохозяйственные предприятия оплачивают минеральные удобрения, средства защиты растений из собственных средств лишь частично.

Поступление средств для приобретения ресурсов из множества источников, мало связанных с выручкой предприятия, весьма усложняет систему финансирования сельского хозяйства, порождает дублирование и прямое дотирование мероприятий по разным направлениям. Средства республиканского бюджета выделяются сельско-

хозяйственным предприятиям по 20 программам, местных бюджетов также по многим направлениям. При таком использовании централизованных ресурсов часто не предусматривается стимулирование увеличения реализации продукции государству, порождаются иждивенческие настроения, происходит нецелевое использование средств[6].

Необходимо отметить, что большинство сельскохозяйственных предприятий не имеет четко проработанной стратегии технического переоснащения, замена старого оборудования осуществляется, как правило, стихийно, а принятие решений зависит от финансовых возможностей организаций и субъективных, зачастую ничем не оправданных, подходов без должного обоснования и экономических расчетов. В большинстве хозяйств республики не проводится комплекс работ по обслуживанию техники в соответствии с рекомендациями заводов-изготовителей. Не уделяется внимание проведению настройки и технологической регулировке сельскохозяйственных машин, подготовке их к сезонным работам и хранению, например, опрыскивателей, разбрасывателей минеральных и органических удобрений, что приводит к перерасходу закупаемых по импорту дорогостоящих средств защиты растений. Сохранность и рациональное использование ресурсов заботят скорее государственных контролеров, чем работников и руководителей хозяйств.

Анализ обеспеченности сельскохозяйственной техникой на основе сопоставления данных о потребности в машинах и статистических материалов об их наличии показал, что по многим позициям, в том числе таким приоритетным как тракторы, зерно- и кормоуборочные комбайны, в структуре парка наблюдается ярко выраженный дисбаланс. Нехватка мощных машин сдерживает внедрение современных технологий на базе соответствующей широкозахватной техники высокой производительности, негативно сказывается на сроках выполнения работ[10]. Потребительские свойства (конструкция, технико-эксплуатационные параметры машин и др.) плохо приспособлены к требованиям и платежеспособности основных групп сельских производителей.

Применительно к сельскому хозяйству, учитывая преобладание в отрасли кооперативных организаций, следовало бы говорить не столько о заработной плате, сколько о доходах членов кооперативов, по крайней мере, разделять часть доходов, авансированную на оплату труда, и доходы, полученные по итогам хозяйственного года. Вместо прибыли предприятия часто получают убытки, сельскохозяйственный кооператив не выплачивает своим членам бонусов, но и не производит вычетов из уже выплаченных сумм. Доходы, получаемые членами производственных сельскохозяйственных кооперативов, формально не отличаются от доходов наемных работников и проходят учет по графе «заработная плата». Это свидетельствует о полном отчуждении членов кооперативов от участия в управлении хозяйством, от его имущества и доходов. Фактически СПК превращены в организации, где зарплата обеспечивается в соответствии с так называемым остаточным принципом. Иными словами, размер заработной платы слабо связан с результатами производственной деятельности: его просто по команде «подтягивают» к уровню заработков в других отраслях. При этом следует отметить изменение структуры работников сельского хозяйства. Удельный вес механизаторов, животноводов, руководителей и специалистов достигает свыше 75 %. По уровню профессионализма рабочая сила села не только не уступает другим отраслям народного хозяйства, но во многих случаях их превосходит, учитывая тяжелые условия работы и многофункциональность деятельности. «Подтянутая» заработная плата не является ни доходом члена кооператива, ни даже ценой труда наемного работника, это централизованно установленный норматив затрат на воспроизводство сельскохозяйственного работника в белорусской экономической модели. А установлен он на низком уровне потому, что у сельскохозяйственного работника есть личное подсобное хозяйство, дающее существенную прибавку. Однако извлечение этого вынужденного дохода, как отмечают белорусские исследователи, происходит с колоссальными затратами живого немеханизированного труда, которые несут крестьяне.

Предпринимательская способность как фактор сельскохозяйственного производства не имеет в существующем хозяйственном механизме экономической оценки и фактически используется как бесплатный ресурс. В пользу данного утверждения свидетельствует анализ рентных отношений в белорусском сельском хозяйстве, проведенный группой ученых. В работе «Рентные отношения в сельскохозяйственном производстве Беларуси» показано, что цены на сельскохозяйственную продукцию в республике установлены на уровне, обеспечивающем только простое воспроизводство экономических организаций, да и то лишь в случае включения в прибыль их внереализационных доходов. [4, с.20]. «Отсутствует средняя предпринимательская норма прибыли и тем более дифференциальная прибыль как излишек над средней нормой прибыли за счет рентообразующих факторов» [4, с. 23]. Среднюю норму прибыли, обеспечивающую расширенное

воспроизводство, имеют только 3,7 % хозяйств, ведущих деятельность на землях с самой высокой кадастровой оценкой сельхозугодий (свыше 40 баллов). «В основу механизма ценообразования положены общественные издержки на сельскохозяйственную продукцию не худших, а лучших условий производства. Вот почему при существующих условиях большинство сельскохозяйственных производителей не возмещает индивидуальных издержек производства результатами от реализации своей продукции» [4, с.26]. Механизм фиксированных цен на продукцию сельского хозяйства в условиях несколько иного механизма ценообразования в промышленности, сезонности, самого длинного периода оборота средств и капиталоемкости сельского хозяйства, приводит к тому, что цены покрывают лишь издержки производства на лучших участках. Тогда как в хозяйственную деятельность принудительно вовлечены и те, на которых при нынешних технологиях вообще невозможно обеспечить положительный баланс энергии (13.6 % площади пашни и почти 16 % площади всех обрабатываемых земель [5, с.25]). Существующее положение дел в экономике сельского хозяйства не позволяет основной массе сельхозпроизводителей ни оценить факторы производства, ни комбинировать их с целью приращения ценности, ни получить нормальную прибыль, зарплату, процент и ренту как условия возобновления и расширения производства.

Выводы. Нормативно-директивный механизм сельскохозяйственного производства в республике обеспечивает простое воспроизводство отрасли и функционирующих в ней экономических организаций при возрастающем потоке ресурсов. Его отличительными чертами являются безальтернативная оценка ресурсов, способов их использования и результатов, высокие барьеры оборота ресурсов, отсутствие заинтересованности основных субъектов экономической деятельности в выборе наилучшего из всех возможных вариантов использования факторов производства. Движение в направлении фондоэкономного механизма повышения эффективности агропромышленного производства необходимо начать с возвращения сельхозпроизводителю функций товаропроизводителя, самостоятельно определяющего объемы производства в соответствии со спросом на продукцию и ценами факторов производства. Для чего необходимо ограничить размеры закупок продукции для государственных нужд, отказаться от фиксированных закупочных цен, вовлечь в оборот и получить рыночную оценку всех ресурсов, используемых в сельскохозяйственном производстве.

Литература

1. Agro web Беларусь // Электронный ресурс. — 2013.— Режим доступа: http://aw.belal.by/russian/prof/prof.htm. — Дата доступа: 10.09.2013.

2. Волянюк, В.В чем причина неэффективности села? / В. Волянюк // Советская Белоруссия, 15.09.2011 // Электронный ресурс. — 2013. — Режим доступа: news.tut.by/economics/250322.html. — Дата доступа: 12.11.2013.

3. Гусаков, В. Г. Комплекс неотложных мер по повышению эффективности сельскохозяйственного производства в контексте выполнения государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 / В. Г. Гусаков и др.; под. ред. В. Г. Гусакова. — Минск: Институт экономики НАН Беларуси, 2008. — 256 с.

4. Гусаков, В. Г. Рентные отношения в сельскохозяйственном производстве Беларуси / В. Г. Гусаков и др.– Минск: Ин-т эк-ки НАН Беларуси, 2007 — 48с.

5. Гусаков, В.Г. Экономический механизм развития оборота сельскохозяйственных земель: анализ, перспективы, предложения / В. Г. Гусаков, В. Ф. Бондарчук и др. — Минск: Центр аграрной эк-ки Ин-та эк-ки НАН Беларуси, 2005. — 60 с.

6. Ильчик, В.И. Белорусский НИИ аграрной экономики. Государственная финансовая поддержка сельскохозяйственного производства // Известия Академии аграрных наук Республики Беларусь. — 2000. — № 2. — С. 22–27.

7. Народное хозяйство Белорусской ССР в 1989 г.: стат. ежегодник / Госкомстат БССР. — Минск: Беларусь, 1990. — 301 с.

8. Народное хозяйство Белорусской ССР в 1990 г.: Стат. Ежегодник / Госкомстат БССР. — Минск: Беларусь, 1991. — 303 с.

9. Поляничко, И. Формирование и применение закупочных цен на продукцию сельского хозяйства / И. Поляничко // Главный Бухгалтер. Ценообразование. — 2006.— № 7.

10. Самосюк, В.Г. Состояние и перспективы развития механизации сельскохозяйственного производства в Республике Беларусь / В. Г. Самосюк // Электронныйресурс: http: // belagromech.basnet.by / img /articles /2011.07.05_Samosuk-sost_i_perspekt/article_2011_07_05.pdf.

11. Сельское хозяйство Беларуси в цифрах 1980–2007 гг.: тенденции развития / сост. В. С. Сакович; под. науч. ред. В. г. Гусакова. — Минск, 2008. — 334 с.

12. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. — Минск, 2011. — 282 с.

13. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. — Минск, 2013. — 364 с.

14. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 1999. Статистический сборник / Мин. стат. и анализа Респ. Беларусь. — Минск, 1999. — 585 с.

15. Тарасевич, Л.С. 50 лекций по микроэкономике / Л.С. Тарасевич и др. — М.: Экономическая школа, 2000. — 860 с.

16. Финансы Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь. — Минск, 2010. — 612 с.

Материал поступил в редакцию 08.01.2014.

Прогноз развития агропромышленного комплекса Беларуси на 2016–2025 гг.

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

Хоробрых Элеонора Викторовна,
кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Института экономики Национальной Академии наук Беларуси (г. Минск, Беларусь)

Литвинчук Анна Анатольевна,
научный сотрудник Института экономики Национальной Академии наук Беларуси, аспирантка Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены основные этапы разработки прогноза развития отраслей АПК, классификация методов прогнозирования, проблемы АПК Республики Беларусь в условиях конкурентной среды, варианты прогноза АПК Беларуси на период до 2025 г.

The article describes the main stages of development forecast for agricultural industries, classification methods for predicting problems AIC Republic of Belarus in a competitive environment, the options forecast AIC of Belarus for the period until 2025.

Введение. Агропромышленный комплекс (АПК) Республики Беларусь — крупнейший межотраслевой комплекс, объединяющий несколько отраслей экономики, направленных на производство и переработку сельскохозяйственного сырья и получения из него продукции, доводимой до конечного потребителя. Это совокупность отраслей экономики страны, включающая сельской хозяйство и отрасли промышленности, тесно связанные с сельскохозяйственным производством, осуществляющие перевозку, хранение, переработку сельскохозяйственной продукции, поставку ее потребителям, обеспечивающие сельское хозяйство техникой, химикаты и удобрения, обслуживающие сельскохозяйственное производство.

АПК включает четыре сферы деятельности:

Сельское хозяйство — ядро АПК, которое включает растениеводство, животноводство, фермерские хозяйство, личные подсобные хозяйства и т. д.

Отрасли и службы, обеспечивающие сельское хозяйство средствами производства и материальными ресурсами: тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, производство минеральных удобрений, химикатов и др.

Отрасли, которые занимаются переработкой сельскохозяйственного сырья: пищевая промышленность, отрасли по первичной переработке сырья для легкой промышленности.

Инфраструктурный блок — производства, которые занимаются заготовкой, хранением, торговлей потребительскими товарами, подготовкой кадров для сельского хозяйства, строительством в отраслях АПК.

Основная часть. В современных условиях развитие агропромышленного производства является приоритетным национальным проектом Республики Беларусь. Для успешной реализации этой задачи все большее значение в организационно-экономическом механизме приобретают индикативное планирование и прогнозирование в АПК.

Прогнозирование (греч. prognosis — знание вперед) — вид познавательной деятельности че-

ловека, направленной на формирование прогнозов развития объекта на основе анализа тенденций его развития. В зависимости от степени конкретности и характера воздействия на ход исследуемых процессов и явлений, прогнозирование следует рассматривать в комплексе с более широким понятием — предвидением, которое дает опережающее отображение действительности, основанное на познании законов природы, общества и мышления.

Исходя из приведенной классификации и на основании принятого определения, по мнению большинства ученых экономистов, под прогнозом развития АПК Республики Беларусь следует понимать научно обоснованное суждение о возможных состояниях совокупности отраслей АПК в будущем, а также об альтернативных путях и сроках достижения этого состояния. Процесс разработки прогнозов называется «прогнозированием».

Исходя из смысла определения АПК и его целевой функции, АПК можно идентифицировать как социально-экономическую систему. К задачам прогнозирования в социально-экономических системах относятся [1]:

– выявление перспектив ближайшего или более отдаленного будущего в исследуемой области на основе реальных процессов действительности;

– выработка оптимальных тенденций и перспективных планов с учетом составленного прогноза и оценки принятого решения с позиций его последствий в прогнозируемом периоде.

По на нашему мнению, задача прогнозирования в региональном АПК состоит, с одной стороны, в том, чтобы выяснить перспективы ближайшего или более отдаленного будущего совокупности отраслей АПК, а, с другой стороны, чтобы способствовать оптимизации текущего и перспективного планирования и регулирования развития каждой отрасли в отдельности, опираясь на составленный прогноз.

Основные принципы разработки прогнозов АПК следующие: системность прогнозирования; единство политики и экономики; научная обоснованность; адекватность (соответствие) прогноза объективным закономерностям; вариантность прогнозирования; целенаправленность.

Опираясь на данные принципы, необходимо отметить, что успешность осуществления прогнозирования, как и любого другого действия, предполагает осуществление ряда шагов; этапов процесса прогнозирования (рис. 1).

При прогнозировании развития отраслей агропромышленного комплекса используется практически весь спектр доступных методов. Простые методы — относящиеся скорее к исходным установкам, чем к моделированию, издавна находили спорадическое применение: экстраполяция тенденций на феноменологической основе, «мозговая атака» и другие. На практике применяются также многочисленные усовершенствованные методы экономического и коммерческого прогнозирования, которые могут быть приспособлены для технологических целей, такие, как оценка риска и различные формы вероятностного прогнозирования.

В большинстве случаев в своих исследованиях отдельные авторы фундаментального различия между качественными и количественными методами не делают. Поскольку во многих случаях провести между ними четкую границу невозможно, один и тот же метод может основываться на любом из существующих подходов. При таком подходе качественные оценки имеют такое же значение, как и количественные. Науке известно около 200 методов прогнозирования, хотя в практической деятельности применяются 10– 15 вариантов.

Для решения задач прогнозирования в целом выделяют следующие методы: интуитивные, изыскательские, нормативные и методы с обратной связью (рис. 2).

Для обеспечения эффективного функционирования АПК и прогнозирования основных направлений его развития, необходимо учитывать не только все факторы (как внутренние, так и внешние), но и ряд методов, позволяющих прогнозировать и, соответственно, планировать и оптимизировать сами процессы производства в агропромышленном комплексе (рис. 3).

Исходя из вышеизложенного, можно заключить, что, применяя те или иные методы прогнозирования, необходимо учитывать специфику сфер деятельности АПК Беларуси и возникающие проблемы в условиях конкурентной среды. Поэтому изучив научные публикации и разработки, касающиеся данного вопроса и обобщив имеющуюся информацию, графически отразить данный аспект можно следующим образом (рис. 4).

Особое внимание при этом необходимо обратить и на возникающие при прогнозировании неблагоприятные ситуации, несущие элементы неопределенности и связанные с возникновением рисков в воспроизводственном процессе с учетов их зарождения во внешней, по отношению к АПК среде, и в его внутренней структуре.

Первым источником рисков являются нежелательные изменения качества и количества факторов производства. В сельском хозяйстве это, прежде всего, снижение качества посевного ма-

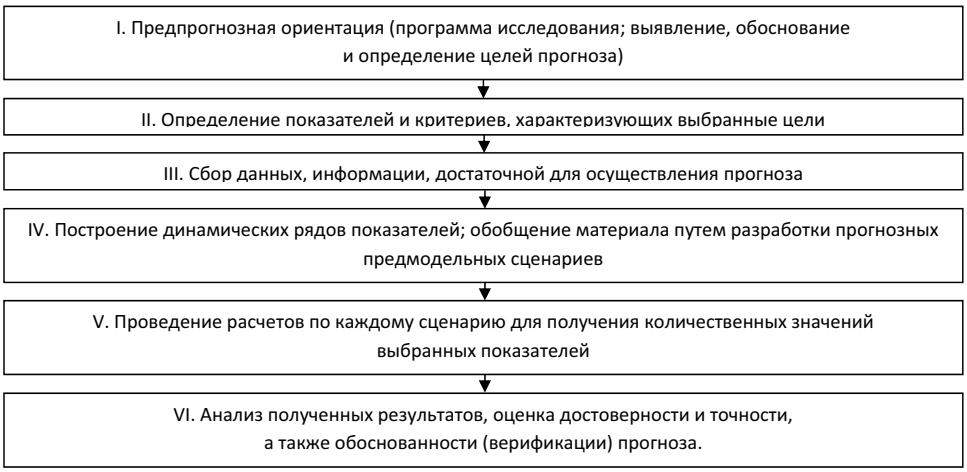


Рис. 1 — Основные этапы разработки прогноза развития отраслей АПК [2]

Интуитивные методы	Изыскательские методы	Нормативные методы	Методы с обратной связью
Мозговая атака Метод Дельфи Научная фантастика «Обходные» методы	Экстраполяция временных рядов Кривые обучения Контекстуальное картографирование Морфологическое исследование Написание сценариев и синоптическая интеграция Историческая аналогия Элементы вероятностного прогнозирования Экономический анализ Операциональные модели Агрегированный уровень	Горизонтальные матрицы решений Вертикальные матрицы решений Простые методы исследования операций Простые методы теории принятия решений Интегрированные схемы дерева целей Сетевые методы Операциональные модели Системный анализ	Поисковые идеи Интегрированные системы информационной технологии

Рис. 2 — Классификация методов прогнозирования [3, 4]

териала, удобрений, комбикормов, неудовлетворительный уровень качества техники, несвоевременная поставка горюче-смазочных материалов и прочие.

Второй источник рисков связан с условиями реализации произведенной продукции. Формы его проявления — ухудшение соотношения спроса и предложения и связанное с этим неблагоприятное для производителя изменение рыночных цен, усиление конкурентной борьбы, повышение тарифов на транспортировку или затрат на хранение продукции.

Третий источник рисков, особенно в нестабильных экономических системах, зарождается в финансовой сфере при изменении денежно-кредитной политики. Это — дефицит бюджета, изменение курса национальной валюты, темпы инфляции, повышение ставок рефинансирования НБ и процентов по кредитам коммерческих банков, колебания курсов государственных и корпоративных ценных бумаг и прочее.

Четвертый источник рисков — изменение экономической политики в применении методов протекционизма или, наоборот, большей либерализации экономики, ослабления или ужесточения налогового бремени, регулирования экспорта и импорта и т.п.

Кроме того, в АПК есть еще *специфические причины появления рисков*.

Это погодные риски. Неблагоприятные погодные условия влияют на урожайность сельскохозяйственных культур, а следовательно, на издержки производства, объемы реализации продукции, размер прибыли и рентабельность. Такие явления, как пыльные бури, град, недостаточный снежный покров на полях, наводнения, другие стихийные явления способны нанести колоссальный ущерб растениеводству, садоводству и прочим отраслям.

Другая особенность — это биологическая природа используемых в сельском хозяйстве производственных ресурсов и получаемой продукции. Сроки и последовательность выполнения технологических операций предопределены этой природой, а их нарушения неизбежно усиливает риск потери продукции дохода. Запоздалый или слиш-

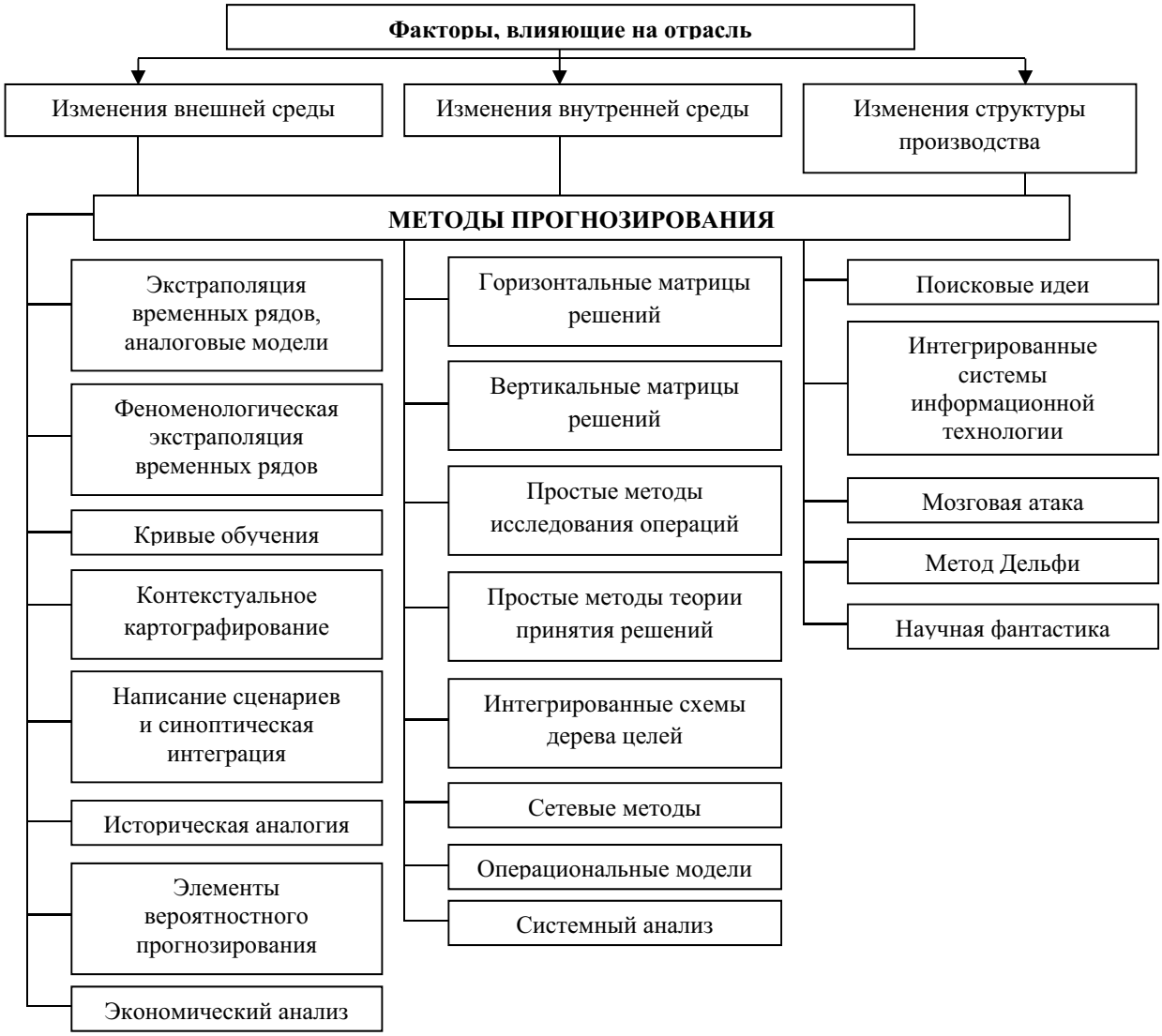


Рис. 3 — Классификация методов прогнозирования на основе фактов развития агропромышленного комплекса [5]

ком ранний сев, затянувшаяся уборка урожая, плохие условия хранения продукции, болезни животных и вредители растений — все это сопряжено с прямым риском потери продукции, повышением затрат, снижением прибыли.

Наконец, для сельского хозяйства характерна еще одна особенность — территориальная протяженность (рассредоточенность) производства, особенно в таких отраслях, как полеводство, садоводство, пастбищное животноводство, это осложняет технологический контроль, а несвоевременное или некачественное проведение работ становится дополнительным источником риска.

Таким образом, в агропромышленном секторе экономики переплетаются общие для всех отраслей и специфические для АПК источники рисков. Их совокупное воздействие на производство может быть весьма чувствительным, особенно при неблагоприятном стечении случайных обстоятельств.

Прогноз долгосрочного (до 2025 г.) развития агропромышленного комплекса Республики Беларуси являются одним из основных документов системы стратегического планирования страны. Он определяет направления и ожидаемые результаты развития АПК в долгосрочной перспективе и формирует единую платформу для разработки долгосрочных стратегий основных направлений АПК, целевых программ, а также прогнозных и плановых документов среднесрочного характера.

Основными факторами, определяющими прогнозируемую динамику развития агропромышленного комплекса в долгосрочной перспективе, являются:

– природно-климатические факторы;

– макроэкономическая ситуация на внешнем и внутреннем рынке;

– повышение спроса за счет роста реальных располагаемых доходов населения;

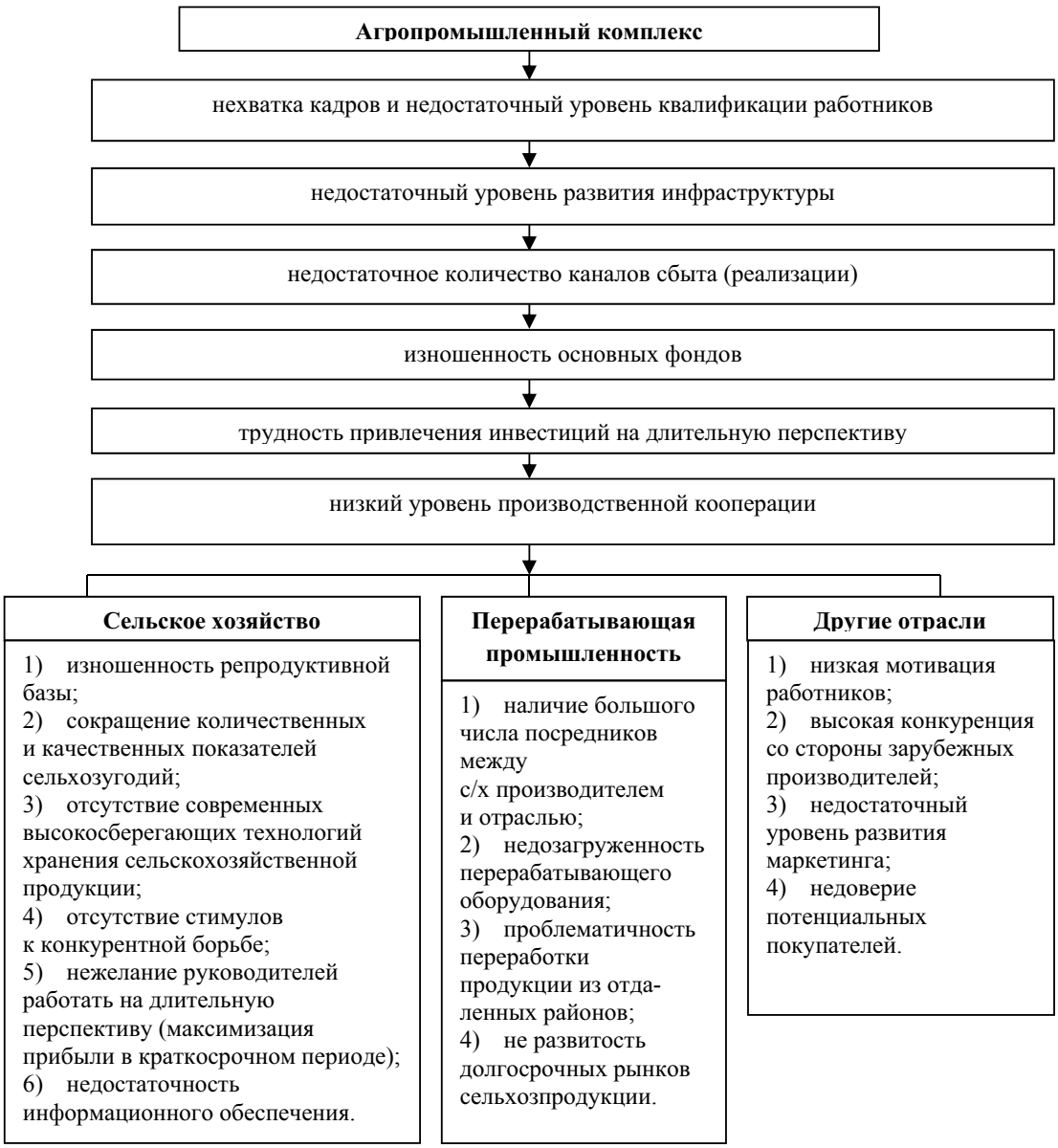


Рис. 4 — Проблемы агропромышленного комплекса Республики Беларусь в условиях конкурентной среды
Источник: разработка авторов

– реализация мер государственной поддержки, целью которых является обеспечение продовольственной независимости страны; повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках; обеспечение финансовой устойчивости АПК; устойчивое развитие сельских территорий; воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других ресурсов, экологизация производства;

– интенсивность инновационного обновления производства.

По мнению большинства ученых-специалистов, долгосрочный прогноз АПК целесообразно разрабатывать по трем основным вариантам (сценариям): *инерционный* на основе широкой модернизации, *инновационный* и *кризисный* [6, 7].

При *инерционном* варианте прогноз развития сельского хозяйства республики и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2016–2025 гг. сохранит действующие экономические механизмы, сложившиеся размеры государственной поддержки, инвестиционные возможности и, соответственно, темпы прироста валовой продукции.

При *инновационном* варианте ускоренное социально-экономическое развитие, реализация основных целей и задач прогноза будет осуществляться в значительной мере за счет использования возможностей модернизации действующего производства и ускорения перехода к реализации инновационных разработок.

Как в первом, так и во втором вариантах общими будут:

– необходимость преодоления кризиса и его социально-экономических последствий;

– зависимость темпов развития АПК от финансовых и инвестиционных возможностей субъектов агропродовольственного рынка, системы инструментов и размеров государственной поддержки.

Различие между этими вариантами сценария состоит в:

– объеме и направлениях инвестиций, уровне государственной поддержки аграрного сектора;

– доле продукции, производимой по ресурсосберегающим технологиям или с использованием инновационных технологий;

– уровне экономики и конкурентоспособности продукции на внутреннем рынке;

– доле сельскохозяйственной продукции и продовольствия, поставляемой на экспорт;

– степени реализации задач, определенных Концепцией национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь;

– уровне социального положения сельского населения и развития сельских территорий.

Прогноз в своей основе предполагает необходимость сформировать новый «образ будущего» сельских территорий, сохранить и развивать приоритет АПК и сельского хозяйства в экономике страны, обеспечить высокий общественный статус занятых в сельскохозяйственном производстве.

Однако в связи с мировым финансовым и экономическим кризисом и его воздействием на экономику Беларуси, негативными последствиями неблагоприятных погодных условий, рецидивами проявления экстремальных климатических явлений нельзя исключать в аграрном секторе развития ситуации по *кризисному* варианту, который может проявиться в более продолжительном периоде спада или стагнации производства в отдельных отраслях сельского хозяйства и пищевой промышленности, ухудшении финансового положения сельскохозяйственных товаропроизводителей и состояния социальной сферы сельских территорий.

Одним из наиболее сложных и капиталоемких направлений прогноза на предстоящий период до 2016–2025 гг. является восстановление и развитие *производственного потенциала* агропромышленного комплекса, включающего:

– непосредственно сельское хозяйство (сельскохозяйственное производство);

– производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака;

– виды деятельности по обеспечению ресурсами и обслуживанию сельского хозяйства.

При этом предстоит решить одновременно как минимум три взаимосвязанные и весьма капиталоемкие задачи:

– технико-технологическую модернизацию и переход на инновационное развитие сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, сферы производственного обслуживания АПК;

– формирование кадрового потенциала отрасли, способного осваивать инновации;

– проведение масштабных работ по восстановлению производства на заброшенных сельскохозяйственных угодьях, сохранивших производственный потенциал.

В *сфере сельского хозяйства* в первоочередном порядке необходимо:

– разработка и реализация мер в рамках разрабатываемых государственных программ в данной сфере;

– разработка долгосрочной целевой программы, направленной на сохранение и создание новых рабочих мест с учетом принципов «зеленой» экономики, как нового перспективного направления повышения качества и жизни населения;

– стимулирование методами экономического воздействия развития производственного обслуживания с использованием кооперативных форм, формирование специализированных структур, предоставляющих сельскохозяйственным товаропроизводителям полный комплекс услуг. Особое внимание должно быть обращено на организацию агрохимического обслуживания, экономической основой которого может стать преимущественно кооперативная система отношений. Одновременно предстоит переориентировать промышленность по производству минеральных удобрений на их поставки на внутренний рынок, используя при этом меры по поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей при их приобретении, а также меры по таможенно-тарифному регулированию.

В *промышленности по производству пищевых продуктов, включая напитки, и табака* основные направления на долгосрочную перспективу в части развития производственного потенциала связаны, во-первых, с решением задачи повышения использования производственных мощностей, во-вторых, с вводом новых мощностей как взамен выбывающих, так и в связи с расширением ассортимента пищевой продукции, формированием новых зон производства сырья и возрастающего потребления продовольствия.

Модернизация действующих и ввод новых мощностей в пищевой промышленности потребуют значительных вложений, в том числе за счет

государственной поддержки. При этом вложения в промышленность по производству пищевых продуктов будут возрастать главным образом за счет привлекаемых финансовых ресурсов, предоставления предприятиям этой отрасли льготных условий при кредитовании и лизинге, а также использования благоприятных налоговых режимов.

Со стороны государства целесообразно стимулировать:

– применение инновационных технологий при производстве пищевой продукции, расширение выпуска ассортимента продукции «здорового питания» с учетом производства экологически чистой продукции;

– модернизацию производственных мощностей, наращивание выпуска отечественного оборудования в целях сокращения его импорта;

– развитие вспомогательных и обслуживающих производств для отрасли (тара и упаковка, логистические и иные услуги);

– формирование кооперативной системы переработки продукции, интеграцию перерабатывающих предприятий с сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Приоритетным направлением в области формирования инновационного производственного потенциала в АПК является ускоренное техническое перевооружение отрасли, обеспечение сельскохозяйственных и других товаропроизводителей агропромышленного комплекса *современными машинами и оборудованием*.

Учитывая состояние машиностроения для сельского хозяйства и пищевой промышленности, задача состоит в:

– опережающем развитии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ с целью формирования перспективной системы машин и оборудования для сельского хозяйства и пищевой промышленности, адаптированных к зональным и структурным особенностям Республики Беларусь;

– наращивании выпуска качественной и ресурсосберегающей техники, соответствующей мировым технико-экономическим показателям в целях обеспечения ею товаропроизводителей агропромышленного комплекса в объемах, необходимых для модернизации производства, освоения инновационных технологий, повышения производительности труда в прогнозируемых параметрах;

– импортозамещении основных видов сельскохозяйственной техники для растениеводства и животноводства, оборудования для пищевой и перерабатывающей промышленности, имея в виду существенное снижение зависимости отечественного производства от их поставок из-за рубежа.

Исходя из этого необходимо разработать и приступить к реализации целевой программы по воссозданию и развитию *машиностроения для АПК*.

В программе по развитию машиностроения для АПК целесообразно предусмотреть расширение масштабов государственно-частного партнерства в создании техники и оборудования для сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности нового поколения, льготное кредитование обновления заводов технологическим оборудованием, субсидирование части стоимости новой техники, приобретаемой товаропроизводителями АПК, ввести практику прямых дифференцированных выплат в расчете на единицу заменяемой устаревшей техники на новую отечественную ресурсосберегающую.

Учитывая высокий уровень логистических издержек по доставке материально-технических ресурсов и вызываемое этим существенное удорожание сельскохозяйственной продукции, целесообразно устанавливать понижающие коэффициенты при перевозках для сельскохозяйственных товаропроизводителей отдельных видов техники и оборудования, минеральных удобрений, комбикормов железнодорожным транспортом в зависимости от расстояния таких перевозок.

Экологизация агропромышленного производства должна стать одним из основных приоритетов аграрной политики государства. Ее осуществление следует проводить по нескольким направлениям:

– мониторинг природной среды на вредные вещества, использование экологически безопасных технологий возделывания сельскохозяйственных культур, содержания животных и птицы, что приобретает особую значимость в связи с тенденцией строительства крупных животноводческих комплексов;

– использование экологически безопасных технологий и сырья при производстве пищевых продуктов, включая напитки, расширение выпуска продовольственных товаров группы «здорового питания», детского и диетического питания;

– продолжение работ по проведению специальных мероприятий по преодолению последствий радиоактивного заражения в результате аварии на Чернобыльской АЭС.

В связи с этим особое внимание следует уделить проведению научно-исследовательских работ по созданию новых сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, устойчивых к

болезням и вредителям, средств защиты растений, не поражающих природные угодья, а также безопасных при использовании продукции в пищевых целях. Предстоит продолжить исследования по оценке влияния генномодифицированных пищевых продуктов на здоровье человека.

Государство должно поддерживать мерами экономического стимулирования проведение мероприятий по экологизации агропромышленного производства путем софинансирования строительства и реконструкции очистных и иных сооружений, освоения новых экологически безопасных технологий производства продукции, с учетом принципов «зеленой» экономики, формирования системы информационной поддержки потребителей продовольственных товаров.

Одним из перспективных направлений повышения эффективности и экологической безопасности сельскохозяйственной продукции является развитие отечественной биологической промышленности путем модернизации существующих и создания новых региональных биопредприятий по выпуску высокоэффективных препаратов для сельского хозяйства, включая биологические средства для защиты животных и растений, а также биологической продукции для нужд перерабатывающей промышленности АПК.

Экологизация агропромышленного производства должна стать составной частью Прогноза развития АПК на 2016–2025 гг.

Исходя из наиболее сложных и капиталоемких предложенных рядом российских специалистов направлений прогноза на период до 2025 г. по двум вариантам развития — инерционному и инновационному, намеченных мер по устойчивому развитию сельского хозяйства страны, целевые индикаторы стратегии социально-экономического развития сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности Республики Беларусь на период до 2025 г. можно представить в следующем виде (табл. 1).

Одновременно нельзя исключать возможность развития АПК по кризисному варианту. При этом необходимо учитывать, что агропромышленный комплекс страны еще не преодолел негативные последствия социально-экономических преобразований 90-х гг. прошлого столетия, не восстановлено производство дореформенного периода, огромные площади земель сельскохозяйственного назначения не используются, снижается производственный потенциал сельского хозяйства, продолжается сокращение поголовья крупного рогатого скота, недостаточной остается доходность сельскохозяйственной деятельности, идет отток из села квалифицированных кадров, особенно молодежи.

В этих условиях могут реализоваться угрозы устойчивого развития агропромышленного комплекса, что приведет к стагнации или спаду объемов производства сельскохозяйственной продукции и пищевых продуктов из отечественного сырья, снижению их потребления частью населения, росту импорта продовольствия.

Заключение. *Таким образом, на долгосрочную перспективу* (до 2025 г.) развития сельского хозяйства особое влияние окажут институциональные и структурные факторы, в частности:

– отношения собственности на землю и средства производства;

– технико-технологический уровень, развитие науки;

– образовательно-квалификационный уровень сельского населения;

– диверсификация производства и занятости в АПК;

– экономические условия функционирования АПК;

– изменения в структуре питания населения с учетом предпочтений отдельных его групп;

– неформальные институты, включая сложившиеся традиции общности, трудовые навыки и обычаи, культура.

При продолжении инерционной модели развития АПК возможен вариант, который приведет к формированию зоны сверх интенсивного ведения сельскохозяйственного производства, включая пригородные, зон так называемого органического земледелия, а также обширных территорий, где будут применяться примитивные неэнергоемкие технологии.

Такой вариант вызовет негативные социальные, включая демографические и политические последствия, особенно в приграничных регионах страны.

Технико-технологическое развитие сельского хозяйства по этому варианту будет обеспечиваться в основном за счет импорта машин и оборудования. Это ограничит возможности обновления машинно-тракторного парка, станет фактором повышения технической зависимости страны от зарубежных поставщиков.

В образовательно-квалификационной сфере в сельском хозяйстве произойдет их дальнейшая дифференциация, что существенно снизит общий инновационный потенциал страны.

Более рациональным может стать формирование такой институциональной структуры сельского хозяйства, которая основывалась бы на среднем и умеренно крупном по размерам произ-

Таблица 1 — Целевые индикаторы Стратегии социально-экономического развития сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности Беларуси на период до 2025 г. [7]

Индикатор	Инерционный вариант	Инновационный вариант
Индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах), в % к 2013 г.	114	128–130
Индекс производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака (в сопоставимых ценах), в % к 2013 г.	130	160
Индекс производительности труда в хозяйствах всех категорий, к 2013 г., раз	1,3	1,7
Рентабельность сельскохозяйственных организаций, %	20	40
Среднегодовой темп прироста физического объема инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве (за период до 2025 г.), %	5,2	8,8
Удельный вес продукции сельского хозяйства, производимой по ресурсосберегающим технологиям, %	25–30	35–40
Удельный вес отечественных продовольственных товаров в общих их ресурсах, %:		
зерно	100	100
сахар	82	93
растительное масло	100	100
мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	79	86
молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)	80	82
картофель	100	100
Соотношение уровня заработной платы в сельском хозяйстве и уровня заработной платы в среднем по экономике страны, %	75	95
Соотношение располагаемых ресурсов в среднем на члена домашнего хозяйства, проживающего в сельской местности и в городской местности, %	83	103

водстве, что целесообразно с позиций экологии, охватывало бы максимально возможную территорию страны, повышало уровень занятости сельского населения. В результате обеспечивалась бы политическая стабильность и целостность государства в условиях ожидаемого прироста населения в других, особенно соседних, странах мира.

В качестве отношений собственности предпочтительным является использование различных типов предприятий с преобладанием кооперативной формы организации производства и сбыта продукции, а также кооперированных частных сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Республика Беларусь имеет возможность занять достойное место в международном разделении труда, во многих направлениях опередить развитые страны мира. Однако для этого необходимо, чтобы агропромышленный комплекс страны и его базовая отрасль — сельское хозяйство стали наукоемким и высокотехнологичным сектором экономики, где используется высокодоходный и престижный труд, обеспечивается экологическая безопасность, а в сельских территориях создана развитая и полноценная социальная инфраструктура.

Литература

1. Глазьев, С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М.: Владар, 1993. — 310 с.

2. Бокс, Дж. Анализ временных рядов, прогноз и управление / Дж. Бокс, Г. Дженкинс. — М.: Мир, 1974. — Вып. 1, 2. — 603 с.

3. Кобелев, Н.Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем: учеб. пос. — М.: Дело, 2003. — 336 с.

4. Беданков, М. Методические аспекты прогнозирования и планирования // АПК Экономика и управление. — 2005. — № 9. — С. 26–32.

5. Каримов, Р.М. Моделирование региональной экономики и банковская система // Деньги и кредит. — 2000. — № 3. — С 17–22.

6. Стратегия социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 г. — М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2011. — 89 с.

7. Рау, В.В. Перспективные направления развития АПК (сквозь тернии к инновациям) // Проблемы прогнозирования. — 2010. — № 1. — С. 63–77.

Материал поступил в редакцию 30.01.2014.

Роль инвестиционно-инновационного развития в обеспечении конкурентоспособности сельского хозяйства

Прокопец Людмила Владимировна,
ассистент кафедры экономики предприятия и управление персоналом Черновицкого национального университета им. Ю. Федьковича (г.Черновцы, Украина)

В статье рассматриваются особенности и значения инвестиционно-инновационного развития в сельском хозяйстве Украины как фактора повышения конкурентоспособности. Показана взаимосвязь инвестиционной и инновационной деятельности с правовой составляющей. Рассмотрен ряд проблемных вопросов, которые тормозят развитие инвестиционно-инновационной деятельности сельского хозяйства. Предложено основные направления активизации инвестиционно-инновационной деятельности аграрного сектора с целью повышения его конкурентоспособности.

In the article features and values of investment-innovative development are examined in agriculture of Ukraine as a factor of increase of competitiveness. Intercommunication of investment and innovative activity is shown with a legal constituent. The row of problem questions that brake development of investment-innovative activity of agriculture is considered. Basic directions of activation of investment-innovative activity of agrarian sector are offered with the purpose of increase of his competitiveness.

Постановка проблемы в общем виде

На данном этапе важное место в социально-экономическом развитии государства занимает сельское хозяйство. Успешное его развитие является залогом гарантирования продовольственной безопасности страны и повышения благосостояния населения.

Главное задание сельского хазяйства — это наращивание объемов сельскохозяйственного производства, надежное обеспечение страны продуктами питания, сельскохозяйственным сырьем, получение высоких конечных результатов и выход конкурентоспособной продукции на мировых рынок. На современном этапе для обеспечения устойчивых темпов развития и повышения конкурентоспособности сельского хозяйства необходимы значительные инвестиций, которые дадут возможность обеспечить техническую переориентацию производства на инновационную модель и, соответственно, надлежащий уровень конкурентоспособности сельхозтоваропроизводителей. Этот процесс тормозит ряд нерешенных проблем, которые необходимо решать комплексно с обязательной поддержкой государства.

Анализ последних исследований и публикаций

Исследования проблем инвестиционной привлекательности сельского хозяйства и его развития на основе инновационной модели достаточно сложны и многоплановы. Вопросом инвестиций и инноваций посвещены труды многих представителей экономики, в числе каких І. Балабанова, О. Булатова, П. Гайдук, В. Геец, Л. Дейнеко, М. Демяненко, Б. Кваснюк, М. Кисиль, О. Крысальный, М. Кропывко, Л. Мармуль, О. Масленникова, М. Месель-Веселяк, г. Подлесецкий, В. Попова, П. Саблук, В. Савчук, В. Семиноженко, В. Сытник, В. Хобта, М. Шарко, В. Шарпа, Р. Фатхутдинова, и др. Невзирая на исследования, нерешенными остаются вопросы привлечения инвестиций в сельское хозяйство и активизация инновационного процесса как фактора повышения уровня конкурентоспособности.

Целью статьи является исследование развития инвестиционных процессов, их взаимосвязь с инновациями, выявление и анализ сопутствующих проблем, а также поиск путей активизации инвестиционно-инновационной деятельности

сельского хозяйства с целью повышения конкурентоспособности.

Изложение основного материала

В современных условиях вопросы повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий и устойчивого их развития являются залогом модернизации сельского хозяйства, которое невозможно без эффективной инвестиционной политики. Как отечественными, так и зарубежными субъектами ведения хозяйства инвестиционный климат рассматривается как система целеустремленных действий, которая формируется на государственном и региональном уровнях с целью привлечения дополнительных ресурсов как в денежной, так и в материальной формах. Именно эффективное влияние инвестиционной политики в сельском хозяйстве повышает инновационный потенциал и конкурентоспособность предприятий. Однако необходимые средства Украина не в состоянии обеспечить за счет средств бюджета, что предопределяет недостаточный уровень удовлетворения потребностей сельскохозяйственных предприятий и низкий уровень привлечения иностранных инвестиций.

Состояние инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве зависит от периода окупаемости вложенных средств. В связи с сезонностью производства получение прибыли и период вложения в следующий цикл производственного процесса не совпадают, более того, период окупаемости техники сельскохозяйственного назначения слишком большой, что предопределяет инвестиционную непривлекательность как отрасли, так и предприятия, в частности. Помимо этого есть определенное несоответствие уровня и динамики цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, что приводит к снижению прибыльности сельскохозяйственного предприятия и является причиной неудовлетворительного состояния инвестиционной деятельности и снижения уровня конкурентоспособности сельхозтоваропроизводителей.

Поскольку процесс инвестирования многофакторный, то можно утверждать, что инвестиционная привлекательность субъекта сельского хозяйства формируется в комплексе показателей внутреннего характера и внешней среды, которая предусматривает изучение макроэкономических факторов влияния.

Одним из таких факторов является непоследовательная и неусовершенная инвестиционная политика государства в сельском хозяйстве, в которой преобладают принципы остаточного выделения средств на потребности развития и на прямую поддержку проектов негосударственных инвесторов; несовершенные механизмы и схемы использования бюджетных средств. Кроме того, можно выделить неразвитость инновационной инфраструктуры; неблагоприятные условия для развития малого бизнеса на селе; нерешаемость проблемы ипотеки; недостаточное финансирование развития дорожной сети на селе; несовершенный механизм экономических отношений между отраслями, что приводит к низкой рентабельности капитала и инвестиционной привлекательности отдельных отраслей сельского хозяйства. Недостаточной в сравнении с мировой практикой является прямая государственная инвестиционная поддержка сельского хозяйства, поскольку лишь 2–3 % общего объема инвестиций в отрасль выделяются из государственного бюджета, тогда как здесь производится значительная часть валового внутреннего продукта Украины [8, с. 38]. Помимо этого, объемы поступлений за счет собственных средств предприятий не покрывают даже 50 % от необходимой суммы, что является причиной роста числа убыточных предприятий [11, с. 82]. Поэтому важным путем выхода из ситуации является привлечение средств иностранных инвесторов.

Тем не менее, привлечение иностранных инвестиций до 2000 г. в сельское хозяйство Украины практически отсутствувало, а за период с 2003 г. до 2012 г. не превышала 2,5 % от необходимого объема инвестиций, что сопровождалось негативными последствиями. В данный период в государстве наблюдается позитивная тенденция к активизации инвестиционных процессов. Объем внесенных в экономику Украины прямых иностранных инвестиций на 31.12.2012 г. составляет 54,4 млрд дол.США и в расчете на душу населения — 1198,9 дол.

В развитие предприятий сельского хозяйства состоянием на 31.12.2012 г. вложено 800,7 млн дол. США прямых иностранных инвестиций, что составляет 1,5 % общего объема прямых иностранных инвестиций в Украине. С каждым годом перечень стран мира, осуществляющих инвестиции, увеличивается. Инвестиции поступали из 128 стран мира. В десятку крупных инвесторов украинской экономики входят: Российская Федерация, Австрия, Франция, Великобритания, Виргинские Острова, Швеция и Швейцария. В частности в сельское хозяйство больше всего вкладывают средств такие страны как Кипр, Великобритания, Германия, Франция, Австрия, Нидерланды.

Важным остается тот факт, что в растительный и животноводческий комплексы было вложено соответственно 71 % и 29 % инвестиций [1]. Причина нежелания иностранных инвесторов вкладывать капитал в животноводство заключается в несоответствии продукции стандартам качества, принятым в ЕС. Кроме этого, наблюдается региональная диспропорция распределения прямых иностранных инвестиций в Украине. Например, состоянием на 01.07.2012 г. основной объем инвестиции было привлечено в г. Киев — 24 955,4 млн дол. США, что представляет 47,6 % от общего объема, в Днепропетровскую область — 8220,5 млн дол. США — 15,6 %, Харьковскую область — 3010,4 млн дол. США — 5,7 %, наименьшая часть иностранных инвестиций приходится на такие регионы как Черновицкая, Тернопольская, Кировоградская — 0,1 % от общего объема. Такая диспропорция в структуре иностранных инвестиций является одним из существенных недостатков в процессе инвестирования сельского хозяйства и показывает необходимость более глубоких исследований регионов страны с целью определение соответствующих приоритетов. В то же время можно заметить дуальность связи инвестиционно-инновационного процесса и конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. С одной стороны, осуществление инвестирования на инновационной основе способствует повышению уровня конкурентоспособности сельхозтоваропроизводителей; с другой стороны, инвесторы стремятся вкладывать средства только в конкурентоспособные предприятия с высоким уровнем эффективности производства и, соответственно, отдачей инвестиций.

Следует отметить, что именно с инвестициями в страну поступают новые технологии, прогрессивные формы организации производства, которое дают возможность проведения соответствующие изменения и усовершенствования секторов национальной экономики. Кроме этого, прослеживается социальное улучшение от привлечения иностранного капитала, поскольку уменьшается безработица, возникает возможность обновления и модернизации производства, приобретения и усовершенствования управленческих навыков, технологий, создания дополнительных рабочих мест. Нерешенный земельный вопрос в Украине, стихийность в процессах аренды и покупки-продажи земли, нерациональная структура производства, интенсивные технологии повышают степень риска, поэтому преимущество предоставляется промышленности, хотя интерес к сельскому хозяйству растет. Кроме рисков, которые характерные для сельского хозяйства, отрицательно влияют на процесс иностранного инвестирования последствия экономического кризиса, нестабильность правовой и политической среды в стране. Даная ситуация серьезно тревожит инвесторов, особенно корда несовершенство законодательства задевает уже существующие капиталовложения. Предложения изменений политического курса и условий ведения бизнеса — вплоть до национализации имущества инвесторов, которые раздаются со стороны разных политических сил, политические скандалы и, особенно, избирательный период усиливают настороженность иностранных инвесторов и воспринимаются ими как дополнительные риски [2].

Привлечение крупномасштабных инвестиций в сельское хозяйство должно стать важнейшим элементом стратегии государственной аграрной политики. Необходимо обеспечить на государственном уровне формирование благоприятной экономической среды, а этого в значительной степени можно достичь путем нового экономического механизма ведения хозяйства на основе активной государственной поддержки. Сейчас в Украине инвестиционную деятельность регулируют такие законодательные акты: Хозяйственный кодекс [3], Закон Украины «О режиме иностранного инвестирования» [6], «Об инвестиционной деятельности» [7], «О государственной программе поощрения иностранных инвестиций» [5], Указ Президента Украины «О некоторых вопросах иностранного инвестирования» [10]. В то же время стоит отметить, что Украиной ратифицировано международные конвенции и двусторонние договора в сфере защиты иностранных инвестиций. В целом Украина подписала соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций более чем с 50 странами. Также функционирует «Комплексная программа поддержки села на период до 2015 г.» [9], предусматривающая увеличение объемов валовой продукции с помощью вложения значительного объема инвестиций и наращивания основных средств сельского хозяйства и др. В тоже время, законодательные акты часто отличаются своим экономическим содержанием, которое вынуждает иностранных инвесторов постоянно сомневаться.

Законодательство Украины закрепляет для иностранных инвестиций национальный режим деятельности. Смысл его состоит в том, что правовой режим иностранных инвестиций не может быть менее благоприятным, чем режим для инвестиционной деятельности юридических лиц и граждан Украины. Тем не менее это положение

не всегда исполняется в связи с обеспечением интересов национальной безопасности. Чтобы избежать нарушения прав инвесторов и с целью создания стабильных правовых условий для осуществления больших капиталовложений в экономику Украины, исключения из национального законодательства нужно определить на длительную перспективу и закрепить непосредственно в конкретном Законе. Кроме этого, важное значение для иностранных инвесторов мог бы иметь отказ от многочисленных случаев, когда нормы законов, сопровождаются предостережением: «если другое не предусмотрено законодательством». Подобное предостережение обесценивает значение существующего положения. Необходимо, чтобы все возможные исключения из соответствующей нормы были предусмотрены в том нормативном акте, в котором содержится именно это правило.

Иностранные инвесторы в Украине постоянно сталкиваются с противоречивостью и запутанностью актов, бюрократизмом, коррупцией, неурегулированностью системы защиты прав собственности, неусовершенствованием судебной системы, неурегулированностью законодательного обеспечения процесса инвестирования, частым изменением условий привлечения иностранных инвестиций. При этом, несмотря на задлекларованость в базовых законах и международных договорах принципов и норм, непосредственно направленных на правовую защиту иностранных инвестиций, налоговое и таможенное законодательство Украины не направлено на защиту прав инвесторов, что существенно отличает его от законодательства европейских стран, основной целью которого является минимизация налоговой и таможенной нагрузки на инвестора.

Вместе с тем, с целью систематизации налогового законодательства Верховным Советом Украины 2 декабря в 2010 г. принят Налоговый кодекс, в котором рассматривается комплекс вопросов, связанных с улучшением инвестиционной деятельности, в частности: стимулирование перехода Украины на инновационную модель развития, путем поэт апного снижения ставки налога на прибыль с 25 % в 2010 г. до 16 % в 2014 г.; временное освобождение от налогообложения прибыли производителей биотоплива на производство электроэнергии и тепловой энергии. Это показывает желание улучшить бизнес-климат и создание благоприятных условий для поступления инвестиций.

В условиях жесткой конкуренции возрастает необходимость активного привлечения инвестиций в процессы инновационного развития, так как производители самостоятельно ограничены в возможностях роста технического уровня аграрного производства, внедрения ресурсосохраняющих и чистых технологий, введения системы консультирования как с отечественными, так и с иностранными сельскохозяйственными производителями [4]. Как отмечалось, активное привлечение инвестиций в процессы инновационного развития сельскохозяйственных предприятий является залогом повышения их конкурентоспособности.

Вместе с тем сельское хозяйство Украины не очень чувствительно к инновациям. В стране прослеживается не достаточно высокий уровень осознанности и принятия инноваций на предприятиях. В предкризисный период большая часть менеджеров предприятий считали, что инновации им не нужны. Послекризисные годы засвидетельствовали вынужденное появление стимулов к созданию продуктов высокого качества, а это требует изменений или инноваций. Инвестиции в инновации становятся стратегическим направлением предприятия, которое существенно увеличит важность и понимание улучшения качества, наличие инновационного характера создаваемой продукции, повышения ее конкурентоспособности.

Материально-техническая база сельскохозяйственных предприятий Украины нуждается в неотложном возобновлении. В связи с этим, большая часть технологических операций не выполняется вовремя и качественно. За последние годы машино-тракторный парк в сельскохозяйственных предприятиях Украины уменьшался. Итак, за 2007-2011 гг. количество тракторов уменьшилось на 21,3 %, зерноуборочных комбайнов на 21,7 %, грузовых автомобилей на 17,3 % [3]. Это привело к уменьшению эффективности и конкурентоспособности сельского хозяйства. Однако в 2012 г. ситуация улучшилась в связи с предоставлением финансовой поддержки для приобретения инновационных образцов техники лучших мировых производителей. Отечественное машиностроение самостоятельно способно ежегодно изготовить 300 единиц зерноуборочных комбайнов и около 5 тыс. тракторов. Данное количество не может обеспечить потребность аграриев, поэтому частичное покрытие дефицита высокотехнологичной техники и оборудования, которое не производится в Украине, обеспечиваются путем импорта [12], в том числе и из Беларуси.

Более того, кроме технических инноваций для повышения конкурентоспособности сельского хозяйства необходимы:

– биологические инновации, которые направлены на усовершенствование технологий производства уже существующих видов растительной и животноводческой продукции, результатом чего является их удешевление, улучшение качества;

– организационно-экономические — организация системы хранения, переработки и реализации продукции, улучшение условий и повышение безопасности труда;

– технологические — которые основываются на соблюдении определенных рекомендованных пропорций в структуре посевов. Здесь желательным является сочетание в их деятельности развития растительной и животноводческой отраслей, ориентированное на рациональное использование земельных ресурсов. Внедрение технологических инноваций в производство является наиболее актуальным заданием, от решения которого зависит международное признание страны как экспортера продуктов питания высокого качества.

Любые инновации невозможны без надлежащей инвестиционной деятельности, т. е. можно утверждать об их тесной взаимосвязи. С отмеченного можем выделить ряд проблем, которые влияют на инвестиционно-инновационное развитие сельского хозяйства и повышение его конкурентоспособности:

– несовершенство нормативно-правовой системы;

– недостаточный размер прямой государственной инвестиционной поддержки сельского хозяйства;

– отсутствие надлежащего стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности;

– несовершенный механизм использования бюджетних средств;

– большие риски и расходы на ведение хозяйственной деятельности;

– медленное внедрение новых технологий;

– наличие значительного количества сельхозтоваропроизводителей, которые, по существу, конкурируют между собой за получение инвестиций.

В перспективе существующие проблемы можно решить путем:

1) разработки государственной стратегии, направленной на активизацию инвестиционного климата;

2) расширения бюджетного финансирования фундаментальных научных исследований в данной сфере;

3) усиления государственного контроля за целевым расходованием средств государственного бюджета, направленных на инвестиции;

4) усовершенствования законодательства относительно иностранных инвестиций, а именно расширение гарантий для иностранных инвесторов. Речь идет, в первую очередь, о защите инвестиций от политических (некоммерческих) рисков с помощью страхования, нуждающегося в более детальной правовой регламентации. В частности без закрепления в законодательстве принципа суброгации не может быть решена проблема непризнания Украиной передачи прав инвестора страховой компании. Также в полном объеме не может быть реализована гарантия, касающаяся порядка рассмотрения споров с участием иностранных инвесторов, поскольку в Законе «О режиме иностранного инвестирования» нет определения инвестиционных споров;

5) упрощения процедур, регламентирующих взаимоотношения между государством и предпринимателями в сфере привлечения иностранных инвестиций;

6) внедрения инновационных продуктов с целью повышения эффективности сельскохозяйственного производства, обеспечения роста финансовых накоплений и их трансформацию в инвестиции, что обезпечит повышение уровня конкурентоспособности;

7) повышение эффективности планирования, организации и контроля инновационной деятельности.

Выводы и предложения. Развитие сельского хозяйства нуждается в существенном улучшении его инвестиционного обеспечения. Несмотря на экономическую нестабильность, сельское хозяйство Украины привлекает иностранных инвесторов, которые являются основой для обеспечения и развития инноваций. Инвестиции и инновации тесно взаимосвязаны и взаимодействуют между собой; только при целевом устремлении инвестиционных средств можно достичь значительного позитивного экономического эффекта, роста уровня конкурентоспособности.

Реализация предлагаемых мероприятий даст возможность решить ряд проблем в кратчайшие сроки и значительно увеличит инвестиционно-инновационную привлекательность и конкурентоспособность украинского сельского хозяйства.

Решение проблем улучшения эффективности инвестиционно-инновационного процесса с целью повышения конкурентоспособности сельского хозяйства на региональном уровне опреде-

ляет задание дальнейших научных исследований в этом направлении.

Литература

1. Веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua.

2. Гавришків, І.Р. Сучасні проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну / І.Р. Гавришків // Сталий розвиток економіки. — 2013. — № 1. — С. 221–224.

3. Господарський кодекс — [Електронний ресурс]. — Режим доступа: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

4. Дем'яненко, М.Я.Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М.Я. Дем'яненко, Ф.В. Іванина // Економіка АПК. — 2009. — № 9. — С. 3–9.

5. Закон України «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій» — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3744-12.

6. Закон України «Про режим іноземного інвестування» — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр.

7. Закон України «Про інвестиційну діяльність» — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.

8. Кісіль, М.І. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства / М.І. Кісіль // Економіка АПК. — 2012. — № 9. — С.36-39.

9. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Комплексної програми підтримки села на період до 2015 року» від 19.09.2007 р. № 1158.

10. Указ президента України «Про деякі питання іноземного інвестування» — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/748/98.

11. Хобта, В.М. Економічні аспекти оцінки та підвищення інвестиційної привабливості підприємства / В.М. Хобта, О.С. Балацький // Сталий розвиток економіки. — 2012. — № 7. — С. 82–87.

12. RegioNews «В Україні цьогоріч закупили сільгосптехніки на 3,2 млрд грн.» — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.regionews.ua/node/17822.

Материал поступил в редакцию 06.02.2014.

Роль банков в экономическом развитии организаций АПК Беларуси

Смолярова Марина Александровна,
преподаватель кафедры аналитической экономики и эконометрики Белорусского государственного университета (г.Минск, Беларусь)

В статье рассмотрен отечественный и зарубежный опыт повышения роли банков в развитии агропромышленного комплекса. Предложены меры, обеспечивающие увеличение роли коммерческих банков в устойчивом развитии агропромышленного комплекса Республики Беларусь.

In the article the international experience of enhancing of the role of banks in the development of agro-industrial complex is considered, measures to ensure an increase in the role of commercial banks on sustainable development of agriculture of the Republic of Belarus are proposed.

Введение. Агропромышленный комплекс — это один из крупнейших межотраслевых комплексов Республики Беларусь. Он объединяет ряд отраслей экономики, которые производят и перерабатывают сельскохозяйственное сырье и реализуют продукты питания населению, кроме того, значительную часть продовольствия поставляют на экспорт. В агропромышленный комплекс входят также отрасли, которые производят сельскохозяйственную технику, минеральные удобрения и ядохимикаты, обслуживают сельскохозяйственное производство.

Важной отраслью агропромышленного комплекса является сельское хозяйство, доля которого в производстве валового внутреннего продукта республики составляет около 9 %, в этой отрасли занято почти 10 % трудоспособного населения. Устойчивая работа сельского хозяйства обеспечивает эффективную работу пищевой и легкой промышленности, продовольственную безопасность республики. Поэтому в сельское хозяйство вкладываются большие ресурсы государственного бюджета и коммерческих банков.

Основная часть. Роль коммерческих банков в развитии агропромышленного комплекса очень велика. Кредитованием сельского хозяйства в Республике Беларусь занимаются банки с высокой долей государства в уставном капитале (ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Беларусбанк», ОАО «Белинвестбанк» и др.), которые формируют преобладающую часть активов банковского сектора Республики Беларусь. Среди банков-кредиторов сельскохозяйственных организаций особое место занимает ОАО «Белагропромбанк», который является агентом Правительства по обслуживанию государственных программ поддержки АПК. Поэтому в структуре кредитов ОАО «Белагропромбанк» доминирующую роль играют организации агропромышленного комплекса, непосредственно на долю сельского хозяйства приходится 55 % всех кредитных вложений этого банка.

Банки, уполномоченные осуществлять кредитование сельского хозяйства, предоставляют кредиты следующим категориям заемщиков: 1) непосредственно сельскохозяйственным предприятиям; 2) ремонтным, обслуживающим организациям, заготовительным и перерабатывающим сельскохозяйственную продукцию организациям для выплаты авансов по договорам контрактации сельскохозяйственным организациям за поставляемую ими сельхозпродукцию; 3) организациям, уполномоченным на покупку техники для последующей поставки ее сельскохозяйственным организациям; 4) организациям, осуществляющим строительство, реконструкцию и ремонт производственных объектов сельскохозяйственных организаций.

Структуру кредитных вложений коммерческих банков в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство Республики Беларусь представлена в табл. 1.

Краткосрочное кредитование сельскохозяйственных организаций в Республике Беларусь осуществляется в двух вариантах: путем прямого банковского кредитования и путем косвенного банковского кредитования через заготовительные, перерабатывающие сельхозпродукцию и другие организации АПК. В структуре краткосрочных кредитных вложений банков в сельское

Таблица 1 — Структура кредитных вложений коммерческих банков в сельское хозяйство Республики Беларусь

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Всего выдано кредитов банками сельскому хозяйству, млрд руб.	11 430,3	13 372,7	18 885
в т.ч. краткосрочные кредиты, млрд руб.	4751,6	5713,4	8062,6
Удельный вес, %	41,6	42,7	42,7
долгосрочные кредиты, млрд руб.	6678,7	7659,3	10 822,4
Удельный вес, %	58,4	57,3	57,3

Источник: авторская разработка

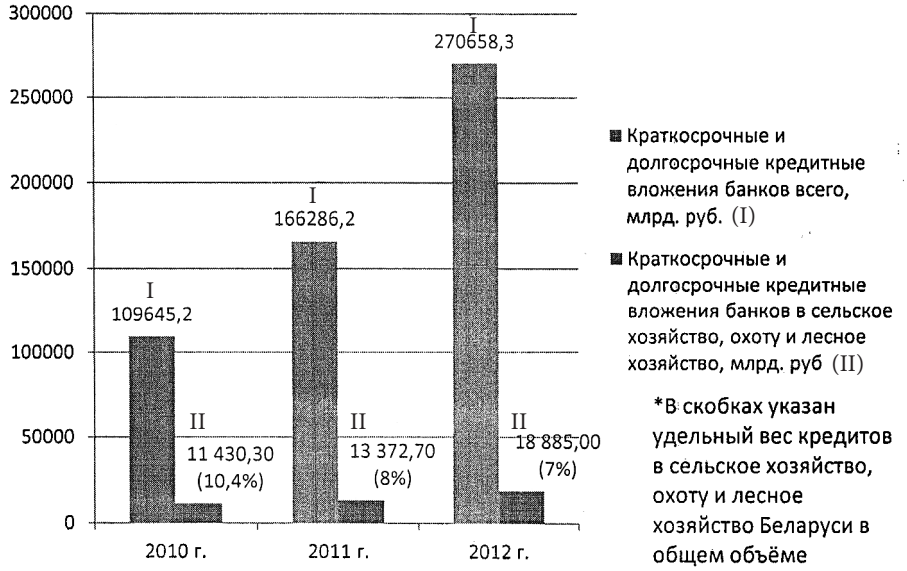


Рис. 1 — Удельный вес кредитов в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство Беларуси в общем объеме кредитов
Источник: авторская разработка.

хозяйство наибольший удельный вес занимают кредиты на приобретение товарно-материальных ценностей (семян, кормов, горюче-смазочных материалов, запасных частей и т.п.) и на оплату труда. Однако наибольший удельный вес в кредитных вложениях банков в сельское хозяйство имеют долгосрочные кредитные вложения. Основная часть получаемых долгосрочных кредитов в сельском хозяйстве расходуется на строительство производственных объектов и жилья для работников, а также на приобретение основных средств.

Относительно удельного веса выданных кредитов сельскому хозяйству, на охоту и лесное хозяйство Беларуси в общем объеме выданных кредитов реальному сектору экономики нами построена следующая диаграмма (рис. 1).

В кредитовании реального сектора Республики Беларусь доля кредитов, выделяемых для сельского хозяйства, постепенно сокращается, несмотря на абсолютный прирост кредитных вложений в эту отрасль.

Как видно из рис. 2, кредитные ресурсы коммерческих банков составили 83 %, средства республиканского бюджета — 15 %, и только

Рис. 2 — Финансирование на закупку техники (2010 г.)
Источник: авторская разработка

2 % — собственные средства организаций. Такая тенденция наблюдалась и в последующие годы.

Нами проанализированы кредитные ресурсы, выдаваемые на развитие сельского хозяйства за четыре последних года, и их связь с производством продукции сельского хозяйства (рис. 3).

Согласно рис. 3, темпы роста кредитов, выдаваемых коммерческими банками сельскохозяйственным организациям, тесно связан с ростом темпов производства сельскохозяйственной продукции. Следовательно, успешная реализация инвестиционных проектов оказывает влияние на

Таблица 2 — Финансирование на закупку техники, млрд руб

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Средства республиканского бюджета	480	497,3	508
Собственные средства организаций	78,9	81	83,2
Кредитные ресурсы банков РБ	2666	2897	3029

Источник: авторская разработка

Рис. 3 — Темпы развития АПК и кредитования АПК
Источник: авторская разработка

устойчивое развитие экономики агропромышленного комплекса Республики Беларусь. Государство осуществляет регулирование и контроль за процессом инвестиционного кредитования коммерческими банками организаций агропромышленного комплекса.

В настоящее время участие государства в системе сельскохозяйственного кредитования осуществляется в следующих формах:

– административный отбор основных кредиторов и кредитополучателей, участвующих в государственных программах сельскохозяйственного кредитования;

– установление строго целевого назначения кредитов;

– предоставление бесплатных государственных гарантий по кредитам;

– контроль за выполнением условий получения льготного кредита;

– компенсация части процентной ставки по кредитам для сельскохозяйственных организаций.

Эти формы участия государства в кредитовании АПК имеют как положительные, так и отрицательные стороны. К положительным можно отнести обеспечение сельскохозяйственных организаций дешевыми кредитными ресурсами (с процентной ставкой ниже рыночной) для финансирования основных и оборотных фондов. К отрицательным можно отнести снижение мотивации организаций АПК к эффективной производственно-финансовой деятельности (ориентация на получение субсидий), а также ослабление склонности к инновациям в сельском хозяйстве и внедрению новых кредитных продуктов в банковском секторе. В этой связи нами проанализирован зарубежный опыт инвестиционного кредитования агропромышленного комплекса.

В современных условиях развития зарубежных финансово-кредитных систем категория «инвестиционное кредитование» не используется. Наибольшее развитие получило понятие «проектное финансирование» как способ консолидации различных источников финансирования и комплексного использования разных методов финансирования конкретных инвестиционных проектов и оптимального распределения, связанных с реализацией проектов финансовых рисков, а инвестиционное кредитование рассматривается лишь как один из источников проектного финансирования.

Для того чтобы определить особенности организации процесса инвестиционного кредитования за рубежом, нами изучено историческое развитие отношений, связанных с инвестиционным кредитованием.

Проектное финансирование впервые появилось в США в 70-е гг. XX в., когда резко выросли цены на нефть. В этих условиях резко повысилась рентабельность инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли, и банки стали искать наиболее перспективные из них, проявлять готовность брать на себя часть рисков, связанных с подготовкой и реализацией. Так было положено начало для развития инвестиционного кредитования и формирования на его основе нового направления банковской деятельности — проектного финансирования [1, с. 59].

По настоящее время основными игроками на рынке проектного финансирования выступают коммерческие банки. К числу крупнейших финансовых институтов, занимающихся этой деятельностью, относятся следующие банки: BNP Paribas SA, Royal Bank of Scotland Group, Goldman Sachs и др. [2, с. 111].

Источниками средств для осуществления проектного финансирования в мировой практике также являются кредиты международных финансовых организаций: Международной финансовой корпорации, Европейского банка реконструкции и развития, Всемирного банка. Серьезным под-

спорьем считаются среднесрочные или долгосрочные еврокредиты (ролловер-кредиты), предоставляемые международными синдикатами банков. Активное участие в данном виде финансирования принимают и государственные агентства экспортных кредитов: Американская корпорация по зарубежным частным инвестициям, Министерства международной торговли и промышленности Японии, Департамент гарантий по экспортным кредитам Великобритании.

По мере снижения доходности проектов в нефтегазовой сфере механизм проектного финансирования стал применяться и в других сферах экономики: секторе телекоммуникаций, горнодобывающей промышленности, туристическом бизнесе, индустрии развлечений и т. д.

Широкое применение проектного финансирования за рубежом позволило выработать ряд принципов, на которых основывается использование данной формы инвестиционной деятельности. Главными из них являются:

– участие в проекте подготовленных к сотрудничеству партнеров;

– квалифицированная подготовка бизнес-плана проекта, технико-экономического обоснования и его предварительное согласование с банком;

– достаточная капитализация проекта, удовлетворительное решение вопросов строительства и эксплуатации объекта;

– четкое определение проектных рисков и их разделение между участниками [3, с. 22–23].

По результатам анализа особенностей рынков проектного финансирования в зависимости от региона нами установлено, что в американской модели проектного финансирования прямое инвестирование средств в собственность промышленных корпораций ограничено. Единственным способом привлечением капитала американскими промышленными компаниями является размещение своих ценных бумаг на фондовом рынке. Поэтому инвестиционные кредиты коммерческих банков играют менее важную роль в проектном финансировании, в основном оно осуществляется путем приобретения банками ценных бумаг финансируемых компаний.

Для европейской модели характерно преобладание инвестиционного кредитования, при этом основным способом, обеспечивающим эффективное использование кредитных средств, является установление банками непосредственного контроля над заемщиками путем значительного участия в собственности.

Если основной особенностью американских инвестиционных банков является преобладание инвестиционных вложений в ценные бумаги как способа осуществления проектного финансирования, то для западноевропейских банков характерно осуществление проектного финансирования за счет средств инвестиционных кредитов. Данная тенденция прослежена нами при анализе структуры балансов банков. Так, более четверти активов американских инвестиционных банков приходится на ценные бумаги, в то время как в активах английских деловых банков доля кредитов существенно выше, чем ценных бумаг [4, с. 273].

Проанализировав деятельность банков ближнего зарубежья в сфере инвестиционного кредитования, можно отметить, что наибольшего успеха в этой сфере добились банки Российской Федерации, такие, как Сбербанк России, Альфа-Банк, ВТБ и др. Организация процесса инвестиционного кредитования в российских банках отличается от белорусских осуществлением таких видов операций, как:

– средне- и долгосрочное финансирование инвестиционных проектов. Особенностью работы российских банков, в отличие от белорусских, являются четко разработанные критерии выбора инвестиционных проектов и методика проведения предварительного анализа проекта, которые каждым банком разрабатываются самостоятельно, исходя из реальных возможностей по осуществлению финансирования;

– предоставление банковских гарантий в рамках финансируемых проектов;

– кредитование в рамках экспортного финансирования под страховку экспортного агентства;

– выдача синдицированных инвестиционных кредитов;

– финансирование сделок слияния и поглощения и др.

Во многих государствах мира значительное внимание уделяется государственной поддержке аграрного сектора экономики. Важнейшим рычагом государственного регулирования агропромышленного комплекса является льготное кредитование, которое осуществляется с целью обеспечения оптимальных условий производства для сельскохозяйственных организаций, не способных осуществлять финансирование за счет собственных средств или за счет заемных средств, полученных на общих условиях. Основным принципом льготного кредитования является частичная компенсация действующей процентной ставки за счет бюджетных средств.

Обобщая международный опыт, а также систему кредитования агропромышленного комплекса в Республике Беларусь, нами разработаны предложения по повышению роли коммерческих

банков в экономическом развитии сельскохозяйственных организаций.

Основным направлением повышения роли банков является установление цены заемных средств для сельского хозяйства. Мировая практика показывает, что во всем мире и прежде всего в развитых странах сельхозпроизводители усиленно поддерживаются государством, банками, общественными организациями. Самым лучшим драйвером развития АПК является предоставление коммерческими банками кредитов по низким процентным ставкам. Необходимо отметить, что инвестиции, направленные в сельское хозяйство, идут на развитие села: строительство дорог, жилых домов, комбинатов бытового обслуживания, на закупку отечественных автомобилей, тракторов, сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений. Таким образом, направляя финансовые ресурсы в сельское хозяйство, банки способствуют развитию производственного и социально-бытового секторов экономики, обеспечивают занятость сельского населения, рост доходов работников сельского хозяйства.

В целях повышения эффективности деятельности банков в сфере инвестиционного кредитования сельского хозяйства необходимо:

– осуществление кредитования инвестиций хозяйствующих субъектов на рыночной конкурсной основе с учетом минимизации кредитного риска и ускорения окупаемости инвестиционных проектов;

– создание системы кредитования с государственным субсидированием сельского хозяйства путем увеличения доли бюджетной поддержки при образовании кредитных ресурсов для аграрного сектора экономики. Государственные субсидии следует выдавать не только под льготную кредитную ставку, но и на создание льготных кредитных средств банками, то есть для выдачи сельскохозяйственным организациям-заемщикам льготного кредита, частично возмещаемого за счет бюджетных средств;

– увеличение сроков возврата долгосрочных инвестиционных кредитов для сельского хозяйства и их дифференцирование;

– выдача инвестиционных кредитов в иностранной валюте, которая должна производиться платежеспособным субъектам хозяйствования преимущественно на валютоокупаемые проекты в рамках программ импортозамещения и развития экспорта производимой продукции;

– формирование системы, которая более эффективно обеспечивала бы возврат наиболее рисковых долгосрочных кредитов, включая ранее выданные и не возвращенные в срок;

– развитие системы страхования кредитных рисков крупных инвестиционных проектов, для этого организовать межбанковский страховой фонд банковских кредитов;

– проведение реструктуризации задолженности по ранее выданным долгосрочным кредитам сельскохозяйственным организациям, создание механизма продажи сомнительных и безнадежных долгов, упрощение процедуры реализации имущественных прав кредиторов, проведение санации неплатежеспособных организаций-должников.

Реализация предложенных мер окажет существенное влияние на повышение эффективности деятельности системы банковского кредитования АПК, увеличит приток инвестиций в банковскую сферу.

Выводы. В Республике Беларусь создана система кредитования агропромышленного комплекса. Определены коммерческие банки, которые осуществляют кредитование основных государственных программ и мероприятий в агропромышленном комплексе: ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Беларусбанк», ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Кроме того, этим коммерческим банкам предложено выдавать льготные кредиты на финансирование жилищного строительства.

Предложенный комплекс мер будет способствовать увеличению роли банков в устойчивом развитии агропромышленного комплекса и сельских поселений.

Литература

1. Пещанская, И.В. Организация деятельности коммерческого банка: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 320 с.

2. Резников, А.В. Общая проблематика инвестиционной деятельности кредитных организаций // Деньги и кредит. — 2010. — № 1. — С. 54–58.

3. Прокопович, П.П. Итоги выполнения основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 2010 год и задачи банковской системы по их реализации в 2011 году // Банковский вестник. — 2011 г. — № 4. — С. 4–5.

4. Ермакова, Н.А. Итоги выполнения основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь за 2011 год и задачи банковской системы по их реализации в 2012 году // Банковский вестник. — 2012 г. — № 2. — С. 3–7.

5. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком- Респ. Беларусь. — Минск, 2013. — 353 с.

6. Бюллетени банковской статистики / Официальный сайт Нац. банка Респ. Беларусь. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/?menu = public Дата доступа: 16.02.2014 г.

Материал поступил в редакцию 22.02.2013.

Факторы эффективности реформы сельского хозяйства в Китае

Сюй Даньтун,
аспирант кафедры международного менеджмента
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

Дана характеристика основных факторов эффективности реформирования сельского хозяйства в Китае, рассмотрены условия и задачи реформ, основные этапы и их содержание. При этом автор особое внимание уделяет исследованию реформ аграрной системы и факторов китайской эффективности, обеспечения функционирования механизма сельского хозяйства в целях успешного изменения экономического развития страны.

The characteristic of the critical factors of agricultural reform in China, reviewed the terms and objectives of the reforms, the main stages and their contents. The author pays special attention to the study of the agrarian reform of the reform of the system and the factors of chinese efficiency, ensure the transition mechanism of agriculture, a successful change in the economic development of the country.

Введение. Сельское хозяйство — основа китайской экономики. К этой важнейшей отрасли народного хозяйства в Китае относят растениеводство, лесоводство, животноводство, подсобные промыслы и рыболовство. Китай — страна древней земледельческой цивилизации. Расположенная в трех климатических поясах, по разнообразию возделываемых культур она занимает одно из первых мест в мире и является признанным лидером по сбору практически всех видов зерна, хлопка, сахарной свеклы и сахарного тростника, а также табака [5, с. 12].

Отраслевая структура сельского хозяйства имеет земледельческую направленность. Земледелие, которое в Китае обозначается термином «растениеводство», дает более 60 % валовой сельхозпродукции (рис. 1).

Успехи аграрной реформы, с которой и начались преобразования в экономике, стали основой стремительного экономического развития Китая, а улучшение продовольственной ситуации позволило руководству страны продолжить реформы в других отраслях народного хозяйства. На протяжении первого пятилетия реформ производительность труда возросла больше, чем за двадцать предшествующих. Одновременно, формирование новой системы управления сельским хозяйством привело к тому, что на смену народным коммунам пришло 950 тыс. комитетов сельских жителей, обладающих административно-хозяйственными функциями. В итоге сельская реформа в Китае достигла успехов, привлекших внимание всего мира как пример осуществления модернизационного рывка [4, с. 58].

Сочетание инновационного развития и расширения внутреннего рынка (возвращение к деревне) оказалось наиболее целесообразным направлением для устойчивого экономического развития и имеет теоретическое и практическое значение [10].

Постановка задачи. Товарность производителей — главная проблема рыночной экономики. Без товара нет рынка. В Китае перспективы повышения товарности и совершенствования сельского семейного подряда связываются с ростом численности специализированных дворов

Рис. 1 — Структура валовой продукции сельского хозяйства Китая [12]

как основных сельхозпроизводителей. Развитие в экономике КНР разных форм собственности и хозяйствования (в том числе — семейного подворья) сыграло важную роль в ускорении роста народного хозяйства, удовлетворении многообразных потребностей населения, увеличении числа рабочих мест.

В целом, с началом проведения политики реформ и открытости, Китай придерживается курса на совместное развитие различных экономических секторов при доминирующей роли общественной собственности. В Конституции КНР четко указано, что индивидуальные и другие хозяйства, не принадлежащие к системе общественной собственности, являются важной частью социалистической рыночной экономики [2].

Китай смог добиться сегодняшних результатов во многом благодаря внедрению именно такой формы хозяйствования. Так, по данным Министерства сельского хозяйства КНР, в начале XXI ст. по многим основным показателям развития сельского хозяйства Китай вышел на первое место в мире. Задача состоит в том, чтобы систематизировать подходы и охарактеризовать факторы эффективности реформы сельского хозяйства в Китае.

Результаты. Стремительные темпы в развитии сельского хозяйства Китай стал набирать с 1978 г., когда начались реформы в деревне. О позитивном влиянии сельской реформы на рост экономики и благосостояния населения свидетельствуют данные о снижении безработицы и уравнивании доходов городских и сельских жителей.

За последние трехлетки в Китае наблюдается устойчивый рост доходов в пересчете на душу населения — в среднем более на 10 %, причем как в городах и поселках, так и в сельской местности (табл. 1). В целом же на протяжении почти последних 30 лет доходы на душу населения горожан увеличились в 56 раз (в 1980–2013 гг. с 478 до 26 955 юаней), а у сельских жителей — в 47 раза (в 1980–2013 гг. с 191 до 8896 юаней).

Приведенные данные свидетельствуют об устойчивом росте доходов сельских жителей при одновременном снижении налогов, средней численности семьи.

Косвенно о росте благосостояния китайцев свидетельствует тот факт, что доля расходов на питание в общей сумме затрат (коэффициент Энгеля) неизменно сокращается и фактически приблизилось к характерной для рыночной экономики структуре цен. Так, в 1980 г. у горожан на это уходило 56,9 % всех расходов, а в 2012 г. уже 36,2 %. У сельских жителей — соответственно 61,8 % и 39,3 %. При этом в структуре потребления существенно выросли затраты на жилье, связь, медицинские услуги и т. д. Вследствие роста уровня жизни постоянно растет число китайцев, возвращающихся на родину после учебы в зарубежных университетах.

В 1978 г. потребительские расходы на самообеспечение составляли 60,3 %, а уже к 1980 г. произошла перемена, имевшая эпохальное значение в истории китайского крестьянства: расходы на производственное потребление превысили расходы на самообеспечение и стали составлять 50,4 % всех потребительских расходов; это был исторический шаг от натурального хозяйства к товарной экономике. К 1985 г. расходы на производственное потребление достигли 60,2 % и продолжают увеличиваться, хотя и не такими темпами; это показало, что воспроизводство рабочей силы, занятой товарным производством, уже стабильно заняло главенствующее место и определило форму воспроизводства как товарное воспроизводство [4, с. 68].

Экономический подъем в Китае во многом обязан развитию традиционных отраслей экономики, прежде всего, легкой промышленности. Он также тесно связан с экспортным производством: сегодня Китай уже не довольствуется индустриальными достижениями, и стремится в мировую экономику, осваивая постиндустриальные технологии, проявляя огромный интерес к применению результатов фундаментальных исследований ученых разных стран [9, с. 39].

Состояние экономики и общества в Китае таковы, что можно говорить о становлении в стране рыночной системы, позволяющей в скором будущем стать Китаю мировым производителем № 1.

В сельском хозяйстве сформировалась двухслойная хозяйственная система на основе сочетания коллективной собственности и семейного подряда, который постепенно становится базой сельской экономики. В связи со вступлением во Всемирную торговую организацию (2001 г.), традиционные способы продажи товаров сельского хозяйства начинают сочетаться с международными. Уже проводятся аукционы по продаже сельскохозяйственной продукции через компьютерную сеть [1].

Получив возможность использовать разнообразные рычаги для регулирования макроэкономики, государство сократило прямое управление отраслями, в том числе и сельским хозяйством, посредством административных директив, увеличив косвенное с использованием экономиче-

Таблица 1 — Средние доходы и расходы городских и сельских жителей [13]

Показатели	1980 г.	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Городские жители									
Располагаемые семейные среднедушевые доходы (юань)	478	739	1510	4283	6280	10 493	19 109	21 810	24 565
Коэффициент Энгеля (%)	56,9	53,3	54,2	50,1	39,4	36,7	35,7	36,3	36,2
Сельские жители									
Семейные среднедушевые чистые доходы (юань)	191	398	686	1578	2253	3255	5919	6977	7917
Коэффициент Энгеля (%)	61,8	57,8	58,8	58,6	49,1	45,5	41,1	40,4	39,3

Примечание: вышеуказанные являются данными выборочной проверки в городах и селах

Таблица 2 — Производство основных видов сельскохозяйственной продукции на душу населения (кг) [13]

Вид продукции	1978 г.	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2011 г.	2012 г.
Зерновые	318,74	360,70	393,10	387,28	366,04	371,26	425,15	435,43
Хлопок	2,27	3,95	3,97	3,96	3,50	4,38	4,91	5,05
Масличное сырье	5,46	15,02	14,21	18,68	23,40	23,60	24,61	25,67
Сахар	24,91	57,53	63,55	65,90	60,47	72,50	93,16	99,65
Чай	0,28	0,41	0,48	0,49	0,54	0,72	1,21	1,33
Мясо (свинина, говядина, баранина)	9,05	16,75	22,14	27,42	37,57	41,98	45,34	47,25
Фрукты	6,87	11,07	16,51	34,98	49,30	123,65	169,46	179,76
Водный промысел	4,87	6,71	10,90	20,89	29,35	33,90	41,69	43,62

ских инструментов (налоги, процентные ставки, валютные курсы, денежная масса), а также законодательства [8]. В результате образовалась структура распределения, соединившая принцип распределения по труду с другими его видами.

Прямая государственная поддержка в основном направляются на укрепление имеющей приоритетное значение зерновой отрасли, а также на развитие производственной инфраструктуры и социальной сферы села, поддержку образования, реализацию экологических программ, борьбу со стихийными бедствиями. Проведение гибкой аграрной политики способствует повышению эффективности сельскохозяйственного производства, обеспечению продовольственной безопасности страны, защите интересов отечественных сельхозтоваропроизводителей, а также занятию последними устойчивых позиций на международных продовольственных рынках [3, с. 63].

При сохранении коллективной собственности на землю за годы реформ в условиях рыночной экономики найдены новые эффективные формы хозяйствования на селе. Реформы принесли реальные выгоды стране и крестьянам: способствовали стремительному росту сельского хозяйства, в частности производству зерновых, и оптимизации структуры сельского хозяйства [6, с. 110]. О динамике заметных успехов Китая в сельском хозяйстве дают данные представленные в таблице 2.

С развитием производства сильно возросли и среднедушевые объемы сельскохозяйственной продукции. В 2012 г. в среднем на человека приходилось 435,43 кг зерновых, 5,05 кг хлопка, 47,25 кг мяса, 43,62 кг продукции водных промыслов и т. д., что превысило среднемировой уровень. В 2013 г. валовой сбор зерновых составил 601,94 млн т, увеличившись на 2,1 % по сравнению с прошлым годом (589,57 млн т).

Сегодня Китай по производству зерновых в целом и риса, в частности, хлопка, рапса, табака, мяса, яиц, продукции морских промыслов и овощей занимает первое место в мире, по производству чая и шерсти — второе, третье или четвертое — по производству сои, сахарного тростника, джута. Вместе с тем проблема обеспечения зерновыми растущего населения КНР существует: при низком урожае в 430–480 млн т зерна не хватает. Китайские ученые прогнозируют: если потребности увеличить до 450 кг на человека к 2030 г.,

то даже при росте сборов до 650 млн т придется покрывать примерно 4 % потребности за счет импорта [6, с. 111].

Значимым фактором эффективности реформ является перевод сельской семьи в экономическом плане в субъект производства и потребления. Выделение семьи как основной единицы — это не только изменение формы организации ведения сельского хозяйства. Крестьянская семья является главным субъектом потребления при коллективном централизованном хозяйствовании и централизованном распределении.

После начала закрепления производственных заданий и всего объема работ за крестьянскими дворами, крестьянские семьи стали субъектом производства и накопления, что, несомненно, сыграло важную роль в мобилизации производственной активности крестьян. А после того как крестьянские семьи в качестве относительно самостоятельных субъектов хозяйствования включились в экономическую деятельность, произошли значительные изменения в накоплении сельского имущества и распределении сельскохозяйственных работ. Все это реально повлекло за собой превращение закрытой сельской экономики в открытый переход к более широкой кооперации на селе и модернизации сельского хозяйства в целом. Значение нового места семьи (крестьянского хозяйства) в сельской экономике невозможно переоценить [5, с. 120, 121].

Основные направления агрополитики способствовали развитию многообразия форм собственности и хозяйствования, многоукладности сельской экономики. Кроме того, создавались избирательные системы на селе, совершенствовался порядок заседаний сельских среди жителей, обеспечивалось право сельских жителей на участие в политической деятельности. Экономически способным крестьянам разрешалось уезжать в города на постоянное место жительства, а также создавать предприятия, крестьяне получили возможность поступать на государственную службу в случае прохождения общего конкурса и т. д. Продвинулась вперед и социальная реформа в селах, охранялись законные права и интересы крестьян. Началось создание системы социального обеспечения населения.

Анализ итогов реформирования агрокомплекса к концу XX в. На протяжении десятилетий основой сельскохозяйственной политики КНР было достижение и сохранение продовольственной независимости по самым важным позициям — рису, пшенице, мясу, соевым бобам. Эта политика основывалась как на стремлении снизить импорт, так и на реалистичных оценках способности мирового рынка удовлетворить китайский спрос [7, с. 33]. Общий объем мировой торговли рисом составляет более 23 % от объема производства риса в Китае.

В настоящее время сельское хозяйство Китая в основном обеспечивает потребности страны в продовольствии. Аграрная экономика остается основным источником перелива рабочей силы в промышленность и сферу услуг (доля занятых в сельском хозяйстве сократилась в 1978–2013 гг. с 76 % до около 50 %).

Китайскому сельскому хозяйству характерно мелкое частное землепользование при одновременном сохранении общественной собственности на земельный участок. Запрет на приватизацию земли ограничивает развитие фермерства. В настоящее время при значительных вложениях государства (8–9 % всех бюджетных расходов) происходит модернизация отраслевой структуры аграрного производства, возрастание в нем доли животноводства.

По производству зерна Китай ныне прочно удерживает мировое лидерство, производя около 500 млн т зерновых ежегодно, в том числе за счет налоговых льгот (в частности, в 2006 г. были отменены просуществовавший более 2600 лет сельскохозяйственный налог и ряд местных сборов в деревне), а также за счет прямого бюджетного дотирования крестьян-зерновых производителей со стороны государства.

Одновременно в 2005 г. в Китае была создана первая сельская страховая компания, специализирующаяся на компенсации потерь урожаев от неблагоприятных погодных условий. Отметим, что 65 % страховых взносов оплачивают крестьяне, остальные 35 % — государство и сельская администрация [3, с. 62].

Сельская экономическая реформа мобилизовала активность крестьян, освободила производительные силы, вызвала существенное изменение в сельской экономике, внесла значительный вклад в развитие народной экономики, а также дала опыт для будущей китайской реформы. Благодаря активному руководству правительства и улучшению макроэкономической политики китайская сельская экономика в области хозяйствования отказалась от традиционной идеи единства землеобработки и производства зерновых, вступила на путь всестороннего развития сельского хозяйства. С другой стороны, в сфере собственности реформа нарушила единую модель государственной собственности, сделала большой шаг в

сторону системы рыночной экономики с одновременным существованием и развитием разнообразных элементов экономики [4, с. 67].

Многоступенчатость и разнообразие приспособились к современной особенности производительных сил и законам экономического развития. Поэтому реформа способствовала развитию производительных сил и добилась успехов, привлекших внимание всего мира.

Развитие характеризуется не только количественным ростом, но и качественными изменениями, качественным скачком. Качественное изменение китайского сельского хозяйства стало возможным благодаря изменению способов производства. Изменение способов производства — центральная часть повышения экономической эффективности. Развитие экономики определяет качество производства, а количественное увеличение может лишь отразить масштабы экономики, что и доказывается практикой реформ в Китае.

Выводы. Переход от сельских коммун к системе семейного подряда в Китае является глубокой и сложной социальной реформой, которая коснулась интересов миллионов крестьян, а также привела к историческим изменениям в таких сферах, как сельская экономика, политика и идеология. Реформа обеспечила выход сельского хозяйства Китая из состояния продолжительного застоя и подготовила благоприятную обстановку для сельской экономики (специализация и модернизация), провела переход села от полного или частичного самообеспечения к товарному хозяйству.

Благодаря повышению государством закупочных цен относительно побочных продуктов сельскохозяйственного производства, правительство стимулировало производственную активность крестьян. Позитивным эффектом обладали такие направления реформы, как развитие различных объектов и субъектов хозяйствования, специализация производства, а также выбор сельскохозяйственной культуры, наиболее выгодной по географическому положению для логистики района и по природным условиям.

Использование подрядной системы наблюдалось не только в земледелии, но и в лесном хозяйстве, животноводстве, рыбном хозяйстве. Система подряда использовалась повсеместно с целью изменения структуры сельской собственности, а также систем экономического регулирования и распределения.

Факт становления сельской экономики в товарную на начальном этапе реформы стал доказательством успешного экономического развития страны. Семейный подряд мобилизовал производственную активность крестьян. Значительное увеличение объема производства на протяжении нескольких лет и развитие иных видов производства (помимо сельскохозяйственного), привели к увеличению денежных доходов крестьян. Производственный характер вложений на всех этапах реформы занимал главенствующее место. Китайский рынок стали определять действия производителя и потребителя на основе отношений рыночного спроса и предложения, а регулирования аграрной отрасли на основе субъективной оценки производственного потребления [5, с. 124].

На протяжении трех десятилетий реформ Китай достиг очевидных успехов: с 1978 по 2013 г. ВВП вырос более чем в 150 раз, а среднедушевые доходы населения — более чем в 40 раз. Сумма сельскохозяйственной продукции, проданной крестьянами вне пределов сельского хозяйства, возросла более чем в 30 раз. В то же время был внесен большой вклад в обеспечение мировой зерновой безопасности. Согласно статистике Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO) в 2013 г. Китай обеспечил 24,3 % общего объема производства зерновых по всему миру и более 25 % мирового объема производства мяса.

Китайские реформы еще раз подтвердили истину: успех преобразований зависит не от частной собственности, а от конкуренции и любая форма собственности имеет право на существование. При этом применение оправданных экономических форм собственности в сельском хозяйстве является гарантией успешного развития экономики в целом.

Литература

1. Армения обсуждает поставки рыбы в ЕС. [Электронный ресурс] / Деловая пресса. — Режим доступа: http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_21960_aId_266562.html. — Дата доступа: 05.11.13.

2. Главные особенности китайской политики реформ и открытости. [Электронный ресурс] / Газета «Жэньминь жибао» он-лайн. — Режим доступа: http://russian.people.com.cn/31521/6535231.html. — Дата доступа: 25.10.2013.

3. Головач, О. Опыт государственного регулирования и поддержки аграрного сектора экономики за рубежом / О. Головач // Аграрная экономика. — 2012. — № 10. — С. 60–63.

4. Дин, Жуджунь. Китайские экономические реформы: опыт, возможности применения в Беларуси / Жуджунь Дин, М.М. Ковалев. — Мн. : Белорусский

государственный университет, 2002. — 226 с.

5. Дин, Жуджунь. Путь к рыночной экономике (китайская модель реформ): монография / Жуджунь Дин, М.М. Ковалев. — Минск: Издательский центр БГУ, 2005. — 383 с.

6. Дин, Жуджунь. Феномен экономического развития Китая: Научное издание / Жуджунь Дин, М. М. Ковалев, В. В. Новик; Белорусский государственный университет, Институт Конфуция. — Минск: Издательский центр БГУ, 2008. — 446 с.

7. Завадский, М. Китай не съест / М. Завадский // Эксперт. — 2011. — № 16. — С. 32–36.

8. Китай: 20 лет политики реформ и открытости. [Электронный ресурс] / География. — Режим доступа: http://geo2000.nm.ru/data/asia/china/18.htm. — Дата доступа: 05.11.13.

9. Куркина, А.С. Читаем российские газеты [Электронный ресурс]: Учебно-методическое пособие для вузов / А.С. Куркина, Е.А. Пляскова; [рец. В.А. Семушкин]; Федер. Агентство по образованию. — Воронеж: ИПЦ ВГУ, 2007. — 67 с.

10. Лапердина, В.В. Модернизация экономики КНР и эволюция модели экономического роста / В.В. Лапердина // Мировой экономический кризис: 1-ый российский экономический конгресс (Москва, 7-12 декабря 2009 г.): научные доклады Ин-та экономики РАН. — М.: Экономика, 2010. — Т. 3. — С. 41–46.

11. Статистический ежегодник Китая 2008 / под ред. Стат. управления КНР. — Пекин: «Китайская статистика», 2008. — 1026 с.

12. Статистический ежегодник Китая 2013 / под ред. Стат. управления КНР. — Пекин: «Китайская статистика», 2013. — 967 с.

Материал поступил в редакцию 11.11.2013.

Экономическая и продовольственная безопасность Нигерии: состояние и перспективы решения проблем

Одоко Дан,
аспирант кафедры менеджмента
Белорусского национального технического университета
(г.Минск, Беларусь)

Янчевский Валерий Герасимович,
кандидат экономических наук, профессор кафедры менеджмента
Белорусского национального технического университета
(г.Минск, Беларусь)

В статье анализируется состояние продовольственной безопасности Нигерии. Обосновываются выводы о факторах, повлиявших на состояние продовольственной безопасности страны, а также рассмотрены основные пути решения проблем продовольственной безопасности Нигерии.

The paper present status of food security in Nigeria, major factors affecting food security in Nigeria, and present basic ways of solving these problems.

Введение. Одной из важнейших стратегических целей развития любого государства, гарантом и необходимым условием стабильности его социальной и политической систем является обеспечение экономической безопасности, под которой понимается такое состояние национальной экономики, при котором обеспечиваются защита национальных интересов, устойчивость к внутренним и внешним угрозам, способность к развитию и защищенность жизненно важных интересов людей, общества и государства. Экономическая безопасности заключается в способности экономики страны эффективно удовлетворять общественные интересы как на национальном, так и на международном уровнях, и таким образом гарантировать стабильность развития государства и его независимость [1].

Сущность экономической безопасности раскрывается через систему критериев и показателей. К числу важнейших критериев экономической безопасности относятся следующие:

– состояние ресурсного потенциала страны, эффективность его использования и возможности развития; состояние финансово-кредитной системы и ее влияние на эффективность использования ресурсного потенциала;

– конкурентоспособность экономики; состояние науки, степень ее интеграции в производство и другие сферы жизнедеятельности общества; социальная стабильность и условия предотвращения и разрешения социальных конфликтов.

Экономические показатели-индикаторы количественно и качественно характеризуют состояние экономической безопасности страны, среди которых выделяют: уровень и качество жизни; темпы экономического роста; темпы инфляции; уровень безработицы; дефицит бюджета; государственный долг; объемы золотовалютных резервов; степень развития теневой экономики [2].

Основная часть. Проблема обеспечения экономической безопасности, стабильного экономического развития государства и общества стоит перед многими странами, обостренная бурно развивающимися процессами глобализации и последствиями мирового экономического кризиса. Постепенное включение стран африканского континента в систему мирохозяйственных связей усиливает необходимость кардинального решения задач национальной и международной экономической безопасности. Несмотря на то, что страны Африки к югу от Сахары в последние годы демонстрируют стабильный экономический рост, бедность и неравенство в них остаются неприемлемо высокими и практически не сокращаются.

Таблица 1 — Основные показатели развития экономики Нигерии в 2000-2012 гг.

Показатели	Годы						
	2000	**2005**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Численность населения на конец года, млн чел.	122,2	140,0	151,9	156,1	155,2	170,1	174,5
Номинальный ВВП, млрд долл.	46,4	112,2	207,1	168,8	202,6	247,1	272,6
ВВП по ППС*, млрд долл.	134,4	244,6	319,9	345,7	380,2	414,5	450,5
ВВП на душу населения, долл.	1130	1771	2135	2245	2443	2548	2615
Прирост реального ВВП, %	5,3	5,4	6,0	7,0	8,0	7,4	7,1
Прирост объема промышленного производства, %	1,5	3,8	2,8	0,6	4,0	2,5	–
Темп инфляции, %	6,9	17,9	11,6	12,5	13,7	10,8	12,1
Уровень безработицы, %	13,1	11,9	19,7	17,9	21,1	23,9	–
Государственный долг, % к ВВП	84,2	28,6	11,6	15,2	17,8	17,8	18,8

Примечание: ППС* — паритет покупательской способности

Нигерия является самой густонаселенной страной Африки и восьмой страной мира по численности населения. Нефтегазовый сектор, составляющий основу реального сектора экономики, обеспечивает 95 % валютных поступлений и 40 % доходов государственного бюджета. По добыче и экспорту углеводородов Нигерия занимает первое место в Африке и восьмое место в мире, разведанные и доказанные запасы нефти оцениваются в 25–36 млрд баррелей [3]. Рост объемов экспорта сырой нефти и газа, а также мировых цен на энергоносители обеспечивают стабильный рост ВВП, который в последние годы превышает 7 % (табл. 1). При сохранении достигнутых темпов роста ВВП по ППС к 2050 г. Нигерия войдет в двадцатку крупнейших экономик мира, поднявшись на 13 место [4].

Однако несмотря на значительные природные ресурсы и продолжающийся экономический рост, в развитии экономики Нигерии наблюдаются серьезные проблемы:

– прямая зависимость от топливно-энергетического сектора и колебания мировых цен на углеводороды ведут к нестабильности развития остальных отраслей народного хозяйства;

– в связи с воровством и высоким уровнем коррупции в нефтедобыче ежегодный объем ущерба государства оценивается в среднем в 6 млрд долл.;

– в стране не обеспечен надлежащий уровень безопасности при добыче нефти, незаконные врезки и аварии на нефтепроводах, открытая добыча газа привели к экологической катастрофе, последствия которой трудно оценить;

– зависимость от импорта нефтепродуктов в связи с отсутствием необходимых мощностей по переработке собственного углеводородного сырья;

– рост безработицы обуславливает усиление расслоения населения и рост бедности, более 100 млн нигерийцев живут менее чем на 1 долл. США в день; высокие темпы инфляции ведут к обесценению национальной валюты — найры — и снижению уровня доходов населения; ежегодный рост государственного долга; наращивание импорта товаров народного потребления и продовольствия; усиление бандитизма, экстремизма и терроризма.

Все вышеперечисленные явления и процессы — отражение влияния внутренних и внешних угроз экономической безопасности Нигерии, устранение или минимизация которых является одной из главных задач правительства страны на сегодняшний день.

Серьезные проблемы характерны для сельского хозяйства Нигерии, которое является основным источником дохода нигерийцев (после нефтяного сектора), в особенности в сельской местности. В отрасли ежегодно создается почти 30 % ВВП, занято около 70 % населения, однако засухи и неурожаи, использование устаревших технологий производства сельскохозяйственной продукции, сосредоточение производства на мелких фермерских хозяйствах, отсутствие возможности приобретать необходимую технику и удобрения, рост урбанизации привели к стагнации сельского хозяйства и усилению проблем по обеспечению продовольственной безопасности.

Жесткая экономическая ситуация и снижение покупательской способности национальной валюты привели к тому, что треть населения страны недоедает, положение остальных нестабильно, нигерийцы лишены доступа к достаточному количеству продуктов питания необходимого качества и пищевой ценности. Потребление белка на душу населения в сутки составляет в среднем 50,8 г

(85,5 % растительного и 14,5 % животного происхождения), когда минимальная суточная норма потребления белка по рекомендации Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) — 70 г на душу населения, 50 % из которых должны быть животного происхождения. Острый дефицит белка в рационе питания является причиной массового заболевания населения, в особенности кормящих матерей и маленьких детей [5].

Неспособность Нигерии обеспечить население необходимым уровнем питания качественными продуктами связана, с одной стороны, с застоем сельского хозяйства, с другой — низким уровнем доходов многих семей.

Проблемы развития сельского хозяйства страны объясняются следующими причинами:

– неблагоприятные погодно-климатические условия, обуславливающие колебания объемов и качества урожая;

– низкое плодородие почв, вызванное эрозией и недостатком влаги;

– нерациональное использование земельных угодий: из 98 млн га пахотных земель используется половина, из 3,14 млн га орошаемых земель — 7 %;

– преобладание мелких ферм, сохранение общинного землевладения, наличие феодальных пережитков на севере страны;

– слабая механизация сельского хозяйства;

– отсутствие средств для приобретения необходимых удобрений и средств защиты растений;

– значительные потери аграрной продукции в процессе хранения и переработки;

– низкий уровень закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию;

– плохое состояние транспортной и дорожной сети;

– отсутствие эффективной государственной поддержки [6].

Выходу сельского хозяйства из рецессии, повышению его экономической и социальной эффективности будет способствовать создание системы поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, особенно небольших по размерам, поэтапное увеличение объемов финансирования, обеспечение его целевой направленности, что будет стимулировать рост объемов производства стратегически важных видов сельскохозяйственного сырья и продовольствия и способствовать сокращению зависимости страны от импорта продуктов питания (пшеница, рис, фрукты, мороженая рыба и проч.), стоимость которого ежегодно превышает 3 млрд долл.

Внедрение механизма финансовой поддержки аграрного сектора повысит покупательскую способность большинства фермеров, позволит им приобретать необходимые средства производства, будет способствовать росту их заинтересованности в результатах своей деятельности, стабильности развития и конкурентоспособности на национальном и международном продуктовых рынках.

Одним из необходимых условий улучшения состояния сельского хозяйства Нигерии является создание и развитие инфраструктуры, соблюдение требования хранения продукции и развитие транспортно-логистической сети. Следует стимулировать создание крупных фермерских хозяйств, что будет способствовать развитию местных рынков и сокращению темпов урбанизации. Важным моментом является развитие взаимовыгодного сотрудничества с другими странами с целью получения необходимых технологий, знаний и средств производства.

В целях постепенного решения проблемы обеспечения населения страны продуктами питания в необходимом количестве и надлежащего качества ключевым моментом должна стать разработка и реализация национальной программы продовольственной безопасности, основные задачи которой заключаются в следующем:

– развитие сбалансированных продуктовых рынков;

– техническое перевооружение сельскохозяйственных предприятий;

– повышение конкурентоспособности производимой продукции;

– совершенствование земельных отношений [7].

Достижение целей продовольственной безопасности Нигерии будет способствовать поддержанию занятости и созданию новых рабочих мест, росту доходов населения, улучшению состояния здоровья и в конечно счете — повышению уровня и качества жизни населения страны (табл. 2).

Таким образом, задача правительства страны заключается в том, чтобы на основе объективных экономических процессов разработать долгосрочные цели продовольственного обеспечения и принять соответствующие меры социально-экономического регулирования.

Заключение. Для повышения экономической безопасности Нигерии необходима разработка соответствующего механизма его обеспечения, который будет включать систему организационных, экономических и правовых мер по предотвращению реальных и потенциальных угроз. Главными направлениями реализации механизма

Таблица 2 — Алгоритм развития системы продовольственной безопасности

Основная задача этапа	Пути решения задач на данном этапе
Повышения уровня и калорийности питания наименее обеспеченных слоев населения	Наращивание производства наиболее доступных и энергетически ценных продуктов (хлебопродукты, овощи, крупа, молоко и молокопродукты)
Коренное улучшение структуры питания за счет существенного удельного роста более дорогих и богатых белками и витаминами продуктов питания	Увеличение потребления мяса, рыбы, овощей, фруктов за счет изыскания внутренних резервов
Увеличение в рационе питания доли деликатесной продукции, повышение качества питания	Увеличение потребительских свойств отечественной продукции, укрепление материально-технической базы производства и более глубокой переработки сельскохозяйственного сырья в полноценные продукты питания
Потребление экологически безопасной продукции в широком ассортименте	Материальное стимулирование производства экологически чистой продукции. Использование технологий, исключающих использование биостимуляторов, пестицидов

обеспечения экономической безопасности являются:

– институциональные и рыночные преобразования в экономике;

– модернизация управления — сочетание централизованных начал и рыночных инструментов в управлении экономикой;

– диверсификация экономики с целью снижения чрезмерной зависимости нефтегазового сектора;

– совершенствование нормативно-правовой базы осуществления предпринимательской деятельности;

– развитие экономической интеграции с иностранными государствами с учетом национальных интересов;

– повышение конкурентоспособности отечественных товаров;

– решение проблемы обеспечения продовольственной безопасности;

– накопление стратегических резервов и запасов;

– наращивание научного и инновационного потенциала, повышение инвестиционной привлекательности страны;

– усиление мер по борьбе с терроризмом и экстремизмом;

– повышение качества жизни населения.

Результатом реализации вышеперечисленных мер станет повышение защищенности экономики Нигерии от внутренних и внешних угроз, обеспечение поступательного развития общества, его экономической и социально-политической стабильности, обеспечения независимости, сохранения целостности и государственности страны.

Литература

1. Тяпкин, М.Ю. Понятие и критерии экономической безопасности государства // Информационные, методические и организационные аспекты обеспечения безопасности: материалы XIV научно технической конференции «Системы безопасности». Секция 1. — СБ-2005. —М.: Академия ГПС МЧС России, 2005. — С. 62–65.

2. Экономическая безопасность: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В.А. Богомолов [и др.]; под ред. В.А. Богомолова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 295 с.

3. Экономика Нигерии [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.ereport.ru/stat.php?razdel = country&count = nigeria. — Дата доступа: 02.05.2013.

4. Россия-2050: догнать и перегнать Нигерию [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://slon.ru/economics/. — Дата доступа: 03.05.2013.

5. Adebakin, M. A. National Security Challenges and Sustainable Economic Development: Evidence from Nigeria/ M. A. Adebakin, L. Raimi // Journal of Studies in Social Sciences. — Vol. 1. — № 1, 2012. — Pp. 1–30.

6. Ugwu, D.S., Kanu Effects of agricultural reforms on the gricultural sector in Nigeria /, D.S. Ugwu, I. O. Kanu // Journal of African Studies and Development. — Vol. 4(2), March 2012. — Pp. 51–59.

7. Ильина, З.М. Глобальные проблемы и устойчивость национальной продовольственной безопасности. — В 2 кн., Кн. 1 / З.М. Ильина. — Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2012. — 211 с.

Материал поступил в редакцию 18.02.2013.

Исследования рынка плодоовощной продукции, как элемент повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов

Яснолоб Илона Александровна,
ассистент кафедры маркетинга
Полтавской государственной аграрной академии
(г. Полтава, Украина)

В статье изучены основные современные методологические подходы, используемые при исследовании рынков сельскохозяйственной продукции. Доказано, что рынок плодоовощной продукции необходимо изучать не изолированно, а как часть общенационального. Механизм его функционирования следует рассматривать как взаимодействие спроса, предложения, цены и конъюнктуры в условиях действия экономических законов. Предложена авторская методика исследования рынка плодоовощной продукции, практическое применение которой является актуальным для предприятий плодоовощного подкомплекса Украины в целом и отдельных ее регионов.

The article studied the main current methodological approaches used in the study of agricultural markets. It is proved that the fruits and vegetables market for should be studied not in isolation but as part of nation-wide. The mechanism of its operation should be regarded as the interaction of demand, supply, prices, and conditions in the conditions of economic laws. The author of the study methodology proposals of the fruits and vegetables market. Practical application of the methodology is relevant for companies produce sub Ukraine and its regions.

Исследование рынка плодоовощной продукции основывается на методологии, которая считается системой теорий, принципов и правил научного исследования. С научной точки зрения методология является сложным и многоступенчатым формированием, которое включает ряд методов, познавательных процедур и операций, с помощью которых осуществляется глубокое и всестороннее исследование явлений и процессов.

Теоретическую и методологическую основу исследования рынка плодоовощной продукции составляют диалектический метод познания, экономическая теория, основные принципы рыночной экономики, концепция развития плодоовощной отрасли, научные разработки отечественных ученых по вопросам формирования региональных рынков. Функционирование рынка плодоовощной продукции основывается на принципе взаимосвязи и развития экономических явлений. Одним из направлений научного исследования является системный подход, согласно которому плодоовощной рынок рассматривается как целостная система, объединяющая совокупность взаимосвязанных элементов в единое целое. Совокупность элементов и способ их сочетания определяют структурное построение системы плодоовощного рынка.

Функционирование плодоовощного рынка в Украине требует применения соответствующей методологической и методической базы, основанной на анализе текущей рыночной ситуации, исследование изменений конъюнктуры, определение влияния отдельных факторов на функционирование рынка и осуществления на этой основе эффективного регулирования и прогнозирования его развития [9].

Для объяснения характера влияния отдельных процессов на основные параметры рынка, довольно часто пользуются экономическими категориями и показателями, основанными на расчете экономической эффективности производства: производительности, себестоимости, рентабельности и т. д. Однако использование этих показателей не учитывает закономерностей развития рынка в условиях современной экономической системы.

Современные методологические подходы, которые основаны на оценке особенностей функционирования рыночных структур имеют широкую классификацию, в основе которой лежат различ-

ные разделительные критерии. Очевидно, что вид рынка определяется прежде ассортиментом продукции, который на нем реализуется или покупается. Кроме предметных, рынки классифицируют также по личностным, пространственным (региональным) и временными признаками. Для характеристики рынка используют также его количественные и качественные параметры, фактор доступности, организованности, регулирования.

Методологическая оценка функционирования плодоовощного рынка осуществляется в двух плоскостях. Во-первых, для характеристики экономических процессов рынка используют методы и модели, разработанные во времена плановой экономики, которые не всегда, достаточно точно раскрывают содержание изучаемых явлений, и, во-вторых, методологические приемы и показатели наработанные представителями западной экономической школы в условиях рыночных отношений. Последнее довольно часто делает невозможным их использование в Украине, где процесс формирования цивилизованной рыночной среды еще не завершен. А отдельные аспекты данной проблематики обусловлены разной методологической основой расчета некоторых показателей, или/и отсутствием достаточной информационной, нормативной и статистической базы для их применения.

В частности, официальная отечественная статистика в отличие от стран Европейского Союза не охватывает данных о потреблении плодоовощной продукции на душу населения по видам (морковь, помидоры, огурцы, лук, капуста и др.), в то же время весьма ограничено статистика также о ежемесячных объемах производства и реализации плодоовощной продукции в личных хозяйствах населения. Отсутствие такой информации ограничивает возможности анализа соотношения спроса и предложения на рынке, его достоверности. Указанные показатели рассчитывают на основе приближенных расчетов, путем проведения мониторинга плодоовощного рынка и т. п.

Кроме того, методологическая база оценки функционирования аграрного рынка в Украине имеет определенные особенности. А методологический аспект функционирования плодоовощного рынка основывается на учете принципов, общих для всего процесса развития аграрного рынка:

– оптимального сочетания макроэкономического регулирования и микроэкономического саморегулирования;

– целостности рынка, функционирующего в условиях действия экономических законов — спроса, предложения, конкуренции, предельной полезности, экономического равновесия и т. п.;

– повышение экономической эффективности производства;

– государственного регулирования, основанного на активной инвестиционной политике, применение дотационного механизма, регулирования банковских ставок по кредиту, формирование нормативно-правовой базы и т. д.;

– эффективного ценообразования на основе определения общественной полезности и потребительской стоимость товара;

– социальной направленности — обеспечение позитивных социальных изменений в доходах и уровнях потребления плодоовощной продукции населением.

Следует отметить, что единых законов и четких алгоритмов исследования плодоовощного рынка не существует. Для исследования рынка плодоовощной продукции предлагаем использование методики, которая включает следующие этапы:

1) определение структурных характеристик рынка;

2) анализ показателей спроса и изучения его эластичности;

3) оценка основных параметров и определения объема предложения на рынке;

4) определение условий оптимального соотношения спроса и предложения на плодоовощном рынке и факторов, на них влияющих;

5) анализ и оценка рыночной конъюнктуры;

6) определение емкости рынка и его сегментирование;

7) анализ конкурентной среды;

8) исследование ценовых параметров развития рынка;

9) расчет уровня обеспеченности собственным производством плодоовощной продукции на внутреннем рынке.

Исследование рынка предполагает, прежде всего, систематизацию его составляющих. Функционирование плодоовощного рынка как системы непосредственно связано с такими элементами: спросом, предложением, рыночной ценой, эластичностью спроса и предложения, конъюнктурой и потенциалом рынка, его емкостью и насыщенностью.

Основы любой рыночной системы формируют категории спроса, предложения и цены. По определению известного немецкого философа, экономиста Карла Генриха Маркса, спрос отражает потребность в товарах, а предложение — продукт, который находится на рынке или может быть до-

ставлен к нему [8]. К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю под спросом понимали количество продукта, которое готовы и способны приобрести потребители по конкретной цене в течение определенного времени [5].

Различают две составляющие спроса: потребность (потенциальный спрос) и покупательскую способность (платежеспособный спрос). Категорию спроса на плодоовощную продукцию, с экономической точки зрения, характеризует показатель среднего уровня ее потребления на душу населения. Показатели спроса, рассмотрены на примере рынка плодоовощной продукции, включают:

– показатели первичного спроса — объемы закупок продукции в свежем виде за определенный период времени (год, квартал, месяц и т. д.) заготовительными организациями и перерабатывающими предприятиями;

– объем импорта плодоовощной продукции;

– объем потребления — определяется объемами потребления на душу населения и производственным потреблением; производственное потребление измеряется объемами плодоовощной продукции, используемой в непродовольственных целях: для промышленных целей и корм;

– рациональный уровень потребления, измеряется в натуральном виде. Методологической основой для его расчета является научно обоснованная норма потребления продукции на душу населения. Критический уровень потребления — определяется на основе нормы физиологического минимума потребления, разработанной Институтом гигиены питания Украины. Фактический уровень потребления — фактическое потребление на душу населения по видам плодоовощной продукции.

Однако наиболее влиятельным является платежеспособный спрос, который характеризуется абсолютными и относительными показателями: абсолютные размеры доходов и их динамика, величина на одного человека, достаточность для обеспечения питания населения по научно обоснованным нормам, территориальная и групповая дифференциация. Относительно спроса базовыми условиями рынка является низкая эластичность спроса на плодоовощную продукцию, что обуславливает низкую эластичность цен, зависимость от физиологических потребностей, ограниченность объемов спроса низкой покупательной способностью населения, рост спроса на продукцию органического производства, влияние меняющейся конъюнктуры мировых рынков. Спрос (или потребление) является движущей силой рынка плодоовощной продукции. Он характеризует возможности продаж (т. е. объемы плодоовощного производства), а его обеспечение осуществляется через рынок. Необходимо отметить, что спрос на продукцию плодоовощного производства отображает потребности общества в целом и формируется из двух его составляющих — потребления производственного и личного.

Предложение, в свою очередь, формируется на основе запасов продукции и ее поступления из различных источников (основным является производство). Основными показателями анализа предложения на плодоовощном рынке являются:

– первоначальное предложение на сырьевом рынке, измеряется объемами реализации за определенный промежуток времени (год, квартал, месяц) плодоовощной продукции предприятиями, хозяйствами населения и др.;

– вторичная предложение — определяется объемами переработанной за определенный период времени плодоовощной продукции предприятиями различных форм собственности;

– объем экспорта и начальные запасы свинины.

Размер первоначального предложения зависит от объема производства (выращивания) плодоовощной продукции. Соотношение между ним и размером первоначального предложения будет характеризовать, с точки зрения производства, прирост, уменьшение и неизменность товарных ресурсов за определенный промежуток времени на рынке. Объемы представленной плодоовощной продукции на рынке напрямую зависят от показателей экономической эффективности производства в отрасли.

Относительно предложения наиболее влиятельными базовыми условиями являются сезонный характер производства, зависимость от природно-климатических условий, которые обусловливают нестабильность доходов производителей. Кроме того, для Украины специфическими базовыми условиями являются незавершенность земельной реформы, разобщенность плодоовощного производства, низкая техническая оснащенность предприятий и несовременные технологии. Рынок плодоовощной продукции определяется относительно гарантированным уровнем спроса, поскольку его потребителями являются все население Украины. Вместе с тем, потребление ограничено физиологией человеческого организма. Предложение на рынке плодоовощной продукции должно соответствовать потребностям населения в продуктах питания.

Таблица 1 — Эластичность спроса на отдельные виды аграрной продукции в Украине

Значение коэффициента эластичности	Виды аграрной продукции
Низкий	Хлебопродукты, картофель, масло, яйца, определенные виды овощной продукции
Единичный и повышеный	Мясо-, молокопродукты, рыба, фрукты

При установлении соотношения объема спроса и предложения на товар на рынке наблюдаются две противоположные ситуации, которые выделяют «рынок продавца» и «рынок покупателя». В каждом из приведенных случаев субъекты рынка изменяют собственные намерения. Показателем степени совершенства рынка является цена. Чем быстрее она устанавливается, тем совершеннее является рынок. Однако, такая сбалансированность или полное совпадение спроса и предложения — кратковременное явление, которое быстро нарушается.

Следовательно, спрос на овощи и фрукты реагирует на различные обстоятельства. В ходе исследования рынка особое внимание следует уделить оценке ценовой эластичности спроса. Эластичность спроса и предложения объясняет меру изменения показателей в зависимости от изменения факторов, влияющих на них. Своевременный расчет коэффициентов эластичности производителями, позволяет предположить колебания цен на продукцию или объемы реализации, прогнозировать дальнейшее развитие отрасли, доходы предприятия, определять стратегию и тактику его деятельности.

Рынку плодоовощной продукции в целом соответствует неэластичность спроса, которая связана с существованием биологической границы потребления продуктов. Однако, следует учитывать, что действие фактора замещения товара вызывает неодинаковость показателей коэффициента эластичности спроса по различным видам плодоовощной продукции. Это вызывает противоположные экономические последствия ценовых изменений на рынке. Например, в неблагоприятный для выращивания определенной культуры год производитель может получить более высокий доход, чем в периоды с оптимальными погодными условиями.

Различные уровни эластичности спроса на отдельные виды плодоовощной продукции и относительная иммобильность ресурсов ее производства обусловили «проблему долгосрочного периода» или склонность цен на продукцию снижаться по сравнению с другими ценами в экономике в целом [4, С. 42]. В условиях насыщенности рынка и достаточности доходов, потребления имеет тенденцию к стабилизации. Следует учитывать, что в разных регионах показатели эластичности спроса на продовольствие существенно отличаются (причиной этого является разный уровень доходов населения и структура аграрного производства). Оценка показателя эластичности спроса на аграрную продукции проведена отечественными экономистами учитывая доходы населения приведена в табл. 1.

Следовательно, на отечественном рынке аграрной продукции не выявлено товаров с отрицательной эластичностью, что должно указывать на их низкое качество. Группу товаров с низкой эластичностью формируют «продукты первой необходимости». Единичная и выше эластичность характеризуют недостаточный уровень их потребления населением.

В странах с развитой рыночной экономикой коэффициент эластичности на аграрную и плодоовощную продукцию по цене составляет всего 0,20–0,25. А это значит, что потребители увеличат объемы закупки продукции, на 10 % только тогда, когда цена на нее снизится на 40–50 %. Что позволяет сделать вывод: любое изменение спроса и предложения (независимо от причин) должно быть в центре внимания производителя, поскольку это непосредственно сказывается на уровне цен, масштабах производства, а следовательно, и на конечном результате его деятельности — уровне доходности и окупаемости затрат.

Помимо получения количественных показателей необходимо учитывать требования и ожидания потребителей относительно качества и внешнего вида продукции. С этой целью осуществляют распределение (или сегментацию) рынка по товарным группам и категориям потребителей.

Сегментирование рынка плодоовощной продукции по различным признакам позволяет выявить различия в уровнях потребления в целом, в расчете на одного человека, а также в соотношении городского и сельского населения и т. д. Структурирование рынка по категориям потребителей можно осуществить по признакам, приведенным в табл. 2.

При расчете емкости рынка ученые [3] предлагают применять экспертный метод, метод экономико-математического моделирования и другие. Некоторые ученые [2] отмечают эффективность проведения кабинетных и полевых исследований

емкости рынка (статистические, эвристические, нормативные и компаративные методы). Однако, по нашему мнению, каждый из них должен использоваться в зависимости от обстоятельств исследования и специфики объекта. Поскольку достаточно сложно выделить единую, универсальную методику определения емкости рынка, поэтому в каждом конкретном случае, учитывая особенности, продукция должна быть индивидуальной.

Емкость рынка целесообразно прогнозировать по принципу: от общего к частному (отрасль — однородные группы продукции — отдельные товары). Знание емкости рынка и доли отдельного производителя способствует расширению позиций последнего на нем.

Необходимым условием комплексного исследования рынка является анализ конкурентной среды, что позволяет наметить пути достижения конкурентами положительных результатов, определить их сильные и слабые стороны, обосновать направления дальнейшего развития, укрепить свои рыночные позиции.

Конкурентоспособность в общем виде определяется отношением полезного эффекта к суммарным затратам, которые включают расходы, связанные с приобретением и использованием товара и называется ценой потребления. Чем лучше это соотношение, тем выше конкурентоспособность продукции. При этом внимание необходимо обратить на изучение действий конкурентов и анализ товаров-аналогов.

Поведение участников рынка в значительной степени зависит от выбранной ценовой стратегии. При изучении вопроса ценообразования на рынке важно проанализировать колебания цен по направлениям: оценка различных цен для одного вида продукции или товарной группы, возможность изменения их во времени; вариация по регионам, зонах; расхождение цен на субрынках (государственном, кооперативном, частном) модификация цен при покупке товаров различными социально-экономическими группами за население.

Анализ колебания и соотношение цен основывается на степени вариации, которая характеризует разрыв между минимальными и максимальными значениями цены на товар и свидетельствует о дифференциации уровня потребления населения.

$$\Delta p = p\ max - p\ min, \qquad (1)$$

где Δp — колебания цен;

p max, p min — максимальный и минимальный уровень цен.

Таблица 2 — Признаки сегментирования рынка плодоовощной продукции по категориям потребителей

Признаки	Категории
Географический	государство → регион → город → район → поселок
Демографический	пол → возраст → состав семьи
Социально-экономический	уровень дохода → род деятельности → определенный слой общества
Культурный	уровень образования → религиозные убеждения → национальность
Личносный	тип потребителя → повод совершения покупки → отношение к продукту

В условиях рынка субъекты имеют возможность самостоятельно определять цены на продукцию собственного производства, а также наделены правом ее определения на основе договоренности с потребителями (покупателями) при заключении между ними сделок купли-продажи. Именно это положение и является предпосылкой возникновения ценовой конкуренции.

В процессе исследования рынка плодоовощной продукции необходимым является проведение оценки и анализа ценовой конкурентоспособности отдельных видов продукции, используя при этом существующие методические приемы по определению цены предложения на продукцию высокого качества (включая продукцию органического производства) и на продукцию, реализуемую в выгодные для потребителя сроки. Ценовую конкурентоспособность определяют по формуле:

$$Цк=(Ц–ПС)/Ц, \qquad (2)$$

где Ц — цена реализации 1 ц продукции;

ПС — полная себестоимость 1 ц продукции (производственная себестоимость плюс расходы на реализацию продукции).

Высокую ценовую конкурентоспособность имеют производители, которые способны продавать свою продукцию по ценам конкурентов, и получать при этом прибыль. Минимальная цена — это индивидуальная цена, которая рассчитывается на каждом предприятии, она обусловливается издержками производства на единицу продукции, при которой оно получает нулевую прибыль.

Ценовую конкурентоспособность плодоовощной продукции необходимо рассматривать во взаимосвязи с конкурентоспособностью по качеству. Повышение качества продукции требует

дополнительных затрат не только материально-денежных средств, но и интеллектуального труда, что приводит к росту стоимости продукции. В этом случае целесообразно знать допустимый предел повышения качества продукции, при которой рост цен будет экономически обоснованным. Методика определения такой цены предложена В.Г. Андрейчуком [4], он предлагает следующую формулу расчета ценовой конкурентоспособности продукции:

$$Рпо=Цх–С1/Цх, \quad (3)$$

где Рпо — рентабельность реализации базового года (коэффициент);

Цх — поисковая повышенная цена, при которой реализация продукции высшего качества с повышенной себестоимости обеспечивает достигнутый в базовом году уровень рентабельности продаж (ценовую конкурентоспособность);

С1 — себестоимость продукции высшего качества.

После совершенных определенных математических преобразований получаем формулу:

$$Цх=С1/1–Рпо. \quad (4)$$

Рассчитав уровень повышения цены, используя данные анализа рынка, можно сделать предсказания о возможности представления на рынке качественной плодоовощной продукции по такой или более высокой цене. На основании заключения о реальности определенного объема продаж можно принять решение об осуществлении дополнительных расходов на улучшение качества продукции. В противном случае производителю экономически нецелесообразно повышать расходы на улучшение качества при условии, что продукция при существующих параметров качества имеет надлежащий спрос на рынке. Интерес к высококачественной плодоовощной продукции и продовольствия растет, что напрямую связано с популяризацией здорового образа питания, растущим спросом на продукцию органического производства.

На заключительном этапе — исследуется результативность рынка с позиции эффективности и размещения ресурсов, и обеспечения занятости и социальной справедливости, справедливого распределения доходов между участниками рынка. На этом этапе исследуются также ценовые параметры и уровень обеспеченности спроса на внутреннем рынке.

В вопросе расчета показателя уровня самообеспеченности мнения исследователей расходятся. Например, не совсем обоснованным, по нашему мнению, является общий метод расчета уровня самообеспеченности потребностей страны в определенной продукции за счет собственного производства [7]. Этот показатель рассчитывается как отношение объема «производства ко всем ресурсам без учета изменения запасов и экспорта». Недостаток метода заключается в том, что он «искажает действительное положение и предоставляет заниженные показатели самообеспеченности». Метод определения уровня самообеспеченности базируется на определении соотношения собственного производства к объему потребления на внутреннем рынке за определенный промежуток времени; а объем внешних закупок продукции к внутреннему потреблению определяет зависимость страны от импортных закупок.

В международной практике, показатель самообеспеченности рассчитывается как отношение собственного производства продукции к потреблению, которое включает потребление на пищевые потребности, на корм, на промышленное использование и потери [1]. Собственное производство не учитывает экспорт или импорт продукции.

Определение уровня самообеспеченности плодоовощной продукцией по видам важно также с точки зрения продовольственной независимости страны. Принято, что продовольственную независимость можно считать достаточной, если в общем объеме потребления удельный вес собственного производства составляет не менее 80 % [10].

Однако при сбалансировании спроса и предложения на рынке, уровень потребления может быть низким вследствие низкой покупательной способности населения, а потому объемы собственного производства могут превысить внутреннее потребление соответствующих видов продукции вовсе не гарантирует продовольственную безопасность страны. Поэтому рассмотрены методы определения уровня самообеспеченности не дают однозначной оценки относительно достаточных объемов производства, потребления и продовольственной независимости.

Сгладить указанные недостатки позволяет метод в основу которого положен учет связи между уровнем самообеспеченности, платежеспособным спросом на рынке, физиологическими нормами потребления на душу населения и фактором продовольственной независимости страны (экспортом — импортом) (рис. 1).

Основными показателями, которые анализируются, является избыточный, нормативный, эффективный, критический, недостаточ-

ный и фактический уровень самообеспеченности [6]. Так, нормативный — это уровень обеспеченности собственным производством плодоовощной продукции, при котором ее производство обеспечивает внутреннее потребление на производственные нужды и личное потребление населения, вычисленное на основе рациональных норм потребления продукции.

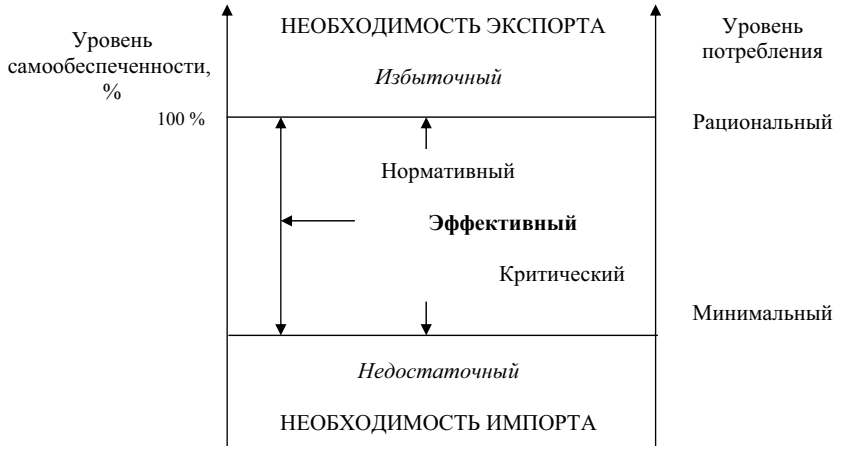


Рис. 1 — Уровень обеспеченности собственным производством плодоовощной продукции

Избыточный уровень возникает при превышении нормативной самообеспеченности (составляет более 100 %). Критический уровень предусматривает обеспечение физиологического минимума потребления на душу населения, а также производственное потребление продукции собственного производства.

Объем собственного производства ниже критического уровня приводит к недостаточной степени обеспеченности, а разница между нормативным и критическим уровнем образует эффективную самообеспеченность. В качестве критерия продовольственной независимости (безопасности) страны можно считать объем собственного производства, который обеспечивает эффективный и избыточный уровень обеспеченности в плодоовощной продукции. При этом уровень самообеспеченности рассчитывается по формуле:

$$Рс=Вв/(Сн+Св+В)*100\%, \quad (5)$$

где Рс — степень самообеспеченности, %;

Вв — объем собственного производства, тонн;

Сн — личное потребление населения, тонн;

Св — производственное потребление, тонн;

В — потери, тонн.

Таким образом, рынок плодоовощной продукции необходимо изучать не изолированно, а как составляющую национального. Механизм его функционирования следует рассматривать как взаимодействие спроса, предложения, цены и конъюнктуры в условиях действия экономических законов: стоимости, спроса и предложения. Практическое применение предложенной методики, по нашему мнению, является актуальным для предприятий плодоовощного подкомплекса страны в целом и региона в частности.

Литература

1. Burger, H.-G. Welternährung: welche Verantwortung hat Europa? / Burger H.-G., Rupalla R., Teutenberg H. — Hrsg.: DLG e.V. [Red./Lektorat: Hans-Georg Burger] Frankfurt, M., Band 106, 2012.

2. Александров, Д.А. Емкость рынка — некоторые вопросы методологии / Д.А. Александров, И.В. Лебедева, Т.В. Саблин, С.А. Щебланов // Практический маркетинг. — 2001. — № 11. — С. 10.

3. Аллавердян, В.В. Как рассчитать емкость рынка? / В.В. Аллавердян. — Режим доступу: http://www.marketing.spb.ru.

4. Андрійчук, В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. 2-ге вид., доп. і перероблене. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.

5. Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и політика / Брю С.Л., Макконел К.Р. — 14-е издание. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 972 с.

6. Горлачук, М.А. Методологічний інструментарій оцінки функціонування аграрного ринку / М.А. Горлачук, О.А. Горлачук // Інноваційна економіка. — 2013. — № 2 [40]. — С. 325–330.

7. Кузубов, М.В. Аналіз і оцінка ситуації на ринку агропродовольчих товарів / М.В. Кузубов // Економіка АПК. — 2002. — № 6. — С. 88–92.

8. Маркс, К. Сочинения: В 37 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — Пер. с нем. 4-го изд. — М.: Гос. изд-во политич. лит-ры, 1960. — Т. 23. — 982 с

9. Сало, І.А. Кон'юнктура ринку плодів і ягід в Україні / І.А. Сало // Агроінком. — 2008. — № 5–6. — С. 19–22.

10. Ушачев, И.Г. Агропродовольственный комплекс России: проблемы и решения / И.Г.Ушачев // Економіка АПК. — 2003. — № 3. — С. 3–19.

Методы управления социальной сферой в условиях оказания государственной поддержки

Астрейко Андрей Аркадьевич,
магистр экономических наук, аспирант
Белорусского государственного университета
(г.Минск, Беларусь)

В статье исследуются процессы, связанные с оказанием государственной поддержки социально значимым отраслям экономики. Особое внимание уделено проблеме монетизации государственной поддержки участниками рынка. Целью проводимого анализа являлась разработка рекомендаций по управлению социально-экономическими процессами в условиях оказания государственной поддержки отдельным отраслям экономики, направленных на повышение эффективности использования бюджетных средств. На основе проведенного анализа предложены методы управления социально-экономическими процессами в сферах здравоохранения, образования, жилищно-коммунальных услуг и жилищного строительства; приведен ожидаемый результат от их внедрения.

This article investigates the processes related to the provision of state support for socially significant sectors of the economy. Particular attention is given to the problem of state support monetization by market participants. The aim of the analysis was to develop recommendations for the management of socio-economic processes in terms of state support for separate branches of the economy, to improve budgetary funds efficiency. Based on the analysis were proposed methods of socio-economic processes in the areas of healthcare, education, housing and utility services and residential construction, the expected result of their implementation are also described.

Государственная поддержка социально значимых и стратегически важных отраслей экономики является сегодня неотъемлемым элементом государственного управления. По итогу 2012 г. доля расходов консолидированного бюджета Республики Беларусь по разделам «национальная экономика», «жилищно-коммунальные услуги и жилищное строительство», «здравоохранение» и «образование» составило 56,9 % от всех расходов бюджета. В 2010 и 2011 гг. их доля составляла 58,7 % и 57,7 % соответственно [8].

Выделяемые на поддержку указанных направлений бюджетные средства являются особым предметом интереса участников рынка. При этом зачастую создаются условия, когда получение большей выгоды связывается, прежде всего, с получением доступа к бюджетным средствам, а не с повышением эффективности основной деятельности. Это относится как к представителям бизнеса, так и домохозяйствам. Данное явление присутствует на всех рынках, разным является лишь масштаб и форма его проявления. К примеру, на рынке жилищного строительства широкую практику получило льготное кредитование вместе с участием в долевом строительстве по ценам значительно ниже рыночных; в сфере образования имеются возможности получения высшего образования за счет бюджета, имея баллы по итогам вступительных испытаний ниже проходных, схожие проблемы присутствуют и в здравоохранении.

Это определяет актуальность проблемы использования предпринимательского потенциала населения и бизнеса на монетизацию государственной поддержки, а не на повышение эффективности своей основной деятельности.

Целью работы является разработка рекомендаций по управлению социально-экономическими процессами в отраслях, пользующихся государственной поддержкой, которые позволили бы повысить эффективность использования бюджетных средств. Под эффективностью в рамках данного исследования мы будем понимать объем и уровень услуг, предоставляемых наиболее нуждающимся в государственной поддержке слоям общества, в противоположность оценке валовых

Таблица 1 — Основные экономические интересы участников рынка здравоохранения

Участники рынка	Основные экономические интересы участников рынка
Физические лица (конечные потребители)	Своевременная помощь в объеме и качестве, достаточном для поддержания, улучшения здоровья; минимализация временных и денежных затрат
Бизнес	Получение прибыли за счет маржи и объема оказываемых услуг
Государственные учреждения здравоохранения	Освоение бюджета, выполнение планов, обоснование необходимости увеличения финансирования
Государство	Сохранение здоровья нации (высокая производительность труда, уменьшение числа иждивенцев), минимизация бюджетных расходов

Источник: собственная разработка автора

показателей деятельности: построенных квадратных метров для нуждающихся, количество обслуженных в поликлиниках, принятых в ВУЗ абитуриентов и пр.

В данной работе автор опирался на труды таких исследователей, как В.Н. Лавриненко, Л.М. Путилова, Е.П. Тавокин, которые раскрыли в своих работах вопросы, связанные с основными принципами управления социально-экономическими процессами, а также А.А. Шашко, А.В. Демина, исследовавших рынок жилищно-коммунальных услуг и жилищного строительства.

Управление социально-экономическими процессами означает систематическое воздействие на естественные и общественные процессы с целью обеспечения желательных изменений в состоянии экономики и социальной сферы [9, с. 11]. Желательные изменения мы уже определили в цели данной работы, теперь следует определить необходимые для этого воздействия. Для этого рассмотрим наиболее проблемные с точки зрения контроля целевого использования бюджетных средств места в отраслях, причину их наличия и выработаем методы воздействия на причины.

Государственная поддержка оказывается прежде всего социально значимым отраслям, таким как здравоохранение, образование, жилищно-коммунальные услуги и жилищное строительство (38 % расходов консолидированного бюджета страны [8]. Одним из методов управления социально-экономическими процессами является создание условий, при которых участники процессов становятся финансово заинтересованными в достижении некоего общего результата. С целью выявления экономических основ существующих конфликтов интересов участников процессов, препятствующих их эффективному взаимодействию, был проведен анализ отраслей с позиции интересов их основных участников. Первой была проанализирована сфера здравоохранения (результаты представлены в таблице 1).

В данном случае государственные учреждения здравоохранения оказываются в западне интересов общества и государства, т. к. удовлетворение интересов одной стороны требует увеличения затрат как минимум одной из сторон либо ухудшения качества оказываемых услуг.

В рейтинге стран по совокупным расходам, приходящимся на одного жителя в 2011 г., составленным Всемирной организацией здравоохранения по паритету покупательской способности доллара, Республика Беларусь находилась на 79 позиции из 190 стран, опережая такие страны, как Украина (90), Казахстан (92), но значительно уступая Российской Федерации (46), Польше (45), Литве (48), Латвии (58). При этом доля расходов, приходящихся на домохозяйства, составляла только 29,3 % (Польша — 28,8 %, РФ — 40,3 %, Литва 28,7 %, Латвия — 41,5 %, Украина — 44,3 %, Казахстан — 42,1 %) [11]. Из этого мы видим, что доля затрат, приходящихся на население, хоть и может быть увеличена, но решением проблемы это не становится. Как и увеличение государственных расходов в отрасли не означает рост удовлетворенности потребителей предоставляемыми услугами. Так, несмотря на то, что «по количеству больничных коек, объему госпитализации и количеству посещений врачей Беларусь сегодня лидирует и среди стран СНГ, и среди стран Евросоюза» [6], большой объем работы врачей, связанный с документооборотом, большое число визитов к врачам без наличия объективных на то потребностей не позволяет медицинскому персоналу качественно выполнять свои обязанности. В настоящей ситуации одни участники рынка не заинтересованы удовлетворять потребности других участников, что и является основной причиной низкой эффективности в отрасли. Альтернативные модели функционирования системы здравоохранения пока что также не могут предложить приемлемого варианта развития. Так, система, в основе которой лежит приобретение страховых полисов, показала свою несостоятельность в виде постоянного роста стоимости стра-

Таблица 2 — Основные экономические интересы участников рынка сферы образования

Участники рынка	Основные экономические интересы участников рынка
Физические лица (конечные потребители)	Получение уровня образования, соответствующего поставленным перед собою целям и имеющимся способностям
Бизнес (частные образовательные учреждения)	Получение прибыли за счет предложения услуг, соответствующих текущему спросу со стороны населения
Государственные учреждения образования	Освоение бюджета, выполнение планов, обоснование необходимости увеличения финансирования
Государство	Наличие необходимых для развития экономики специалистов

Источник: собственная разработка автора

хования при одновременном снижении качества услуг, что стало результатом перехода контроля над системой к страховым компаниям, не заинтересованным в оплате компенсаций за дорогостоящие методы лечения.

На основе этого мы можем на сегодняшний день выделить два наиболее проблемных места в отрасли:

– финансирование и вытекающие из него проблемы, связанные с материально-техническим обеспечением и уровнем кадрового обеспечения (прежде всего, утечка кадров);

– низкая эффективность сопутствующей инфраструктуры — большой объем работы, не связанный с профессиональными знаниями специалистов, который должен выполняться высококвалифицированным персоналом; большой объем растрачиваемого времени посетителями, связанный с обязательными посещениями поликлиник (справки, медосмотры, пр.); низкая степень информатизации отрасли.

Первую из обозначенных проблем усиливает сложившийся существенный дисбаланс в оплате труда медицинского персонала в нашей стране и зарубежье. При этом спрос на специалистов в мире огромен. Так, по версии BBC, в топ-20 нужных профессий в мире попадает 8 специальностей медицинского профиля [13]. Специалисты же в сфере нейрохирургии, хирургии, стоматологии занимают верхние позиции в списках самых высокооплачиваемых профессий в странах с высоким уровнем развития экономики. Это определяет тот уровень конкуренции за услуги специалистов, с которым приходится сталкиваться сегодня белорусской экономике.

Вторую проблему усложняет сформировавшаяся модель поведения потребителей, основывающаяся на отсутствии ответственности за необоснованные обращения за бесплатной помощью.

Система образования имеет схожую основу проблем: отсутствие заинтересованности сторон в достижении целей других участников процесса, отсутствие взаимной ответственности за результат.

Рассмотрим интересы участников рынка так, как это было сделано по отрасли здравоохранения (данные представлены в табл. 2):

Таким образом, можно говорить о формировании системы, ориентированной на поддержание текущих условий функционирования и не имеющей заинтересованности в качественной подготовке специалистов.

Если говорить о расходах, приходящихся на сферу образования, то они в Беларуси в 2012 г. составили более 30 млрд руб., или 5,7 % ВВП. При этом, по данным Центрального разведывательного управления, лишь у 12 государств доля расходов превышает 8 % ВВП, 11 стран — в пределах 7–8 % и 55 стран — от 5 до 7 %, остальные почти 100 стран — меньше [12]. Данное сравнение позволяет оценить тот уровень финансовых вложений, который осуществляютстраны в развитие своего человеческого потенциала. Здесь также стоит отметить, что почти 90 % расходов на образование приходится на консолидированный бюджет.

Существующие проблемы в сфере образования имеют схожий характер с обозначенными выше проблемами в сфере здравоохранения:

– финансирование и вытекающие из нее проблемы, связанные с материально-техническим обеспечением и уровнем кадрового обеспечения;

– подготовка специалистов, не использующих в последующем полученные знания на практике.

Особенностью поведения потребителей является отношение к образованию как необходимой составляющей жизни современного человека, а не как к инструменту для последующего применения в жизни.

Третьим рассматриваемым в данном исследовании рынком является сегмент жилищно-коммунальных услуг и жилищного строительства. Анализируя жилищную политику, проводимую до начала протекающего в настоящее время ре-

формирования, можно прийти к выводу, что она во многом сводилась к активному стимулированию спроса и, в меньшей степени, предложения.

Основной формой стимулирования спроса являлось предоставление льготных кредитов для лиц, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, и предоставление возможности строительства по ценам значительно ниже рыночных. Наличие субсидий на строительство в значительно меньшей степени влияло на принятие решения о строительстве.

Анализ данных по источникам финансирования и их сопоставление с данными по объему ввода жилья, представленный на рис. 1, наглядно демонстрирует определяющее значение кредитных средств в формировании первичного рынка жилья*.

По данным официальной статистики, объем направленных в жилищное строительство инвестиций в основной капитал за последние 8 лет составил 20,95 млрд долл. США, 25,9 % которых были освоены в Минске. При этом в 2012 г. доля инвестиций, направленных на строительство жилья в Минске, составила практически треть от всего объема по республике.

Другим важным направлением государственного стимулирования рынка являлось строительство бюджетного жилья для граждан, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Данное положение позволило значительной части населения построить себе жилье по ценам ниже рыночных. Коммерческие предприятия получили возможность работать на рынке с искусственно поддерживаемым обеспеченным спросом. Государство, в свою очередь, было вынуждено постоянно увеличивать расходы на поддержание рынка. При этом стоит отметить, что данная политика имела положительные результаты, и ситуация с доступностью жилья за последние 5 лет изменилась в лучшую сторону. Так, принимая во внимание изменения курса белорусского рубля, соотношение средней заработной платы в Минске и стоимости квадратного метра жилья на вторичном рынке прав собственности и аренды имело положительную тенденцию к росту (данные представлены на рис. 2).

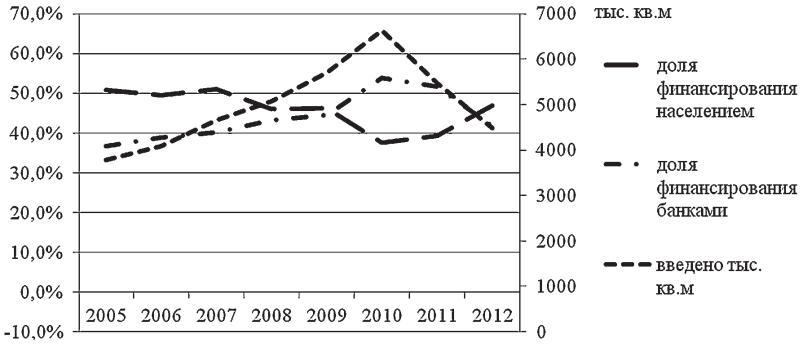


Рис. 1 — Источники финансирования строительства и динамика объема ввода жилья в 2005-2012 гг.
Источник: [2]

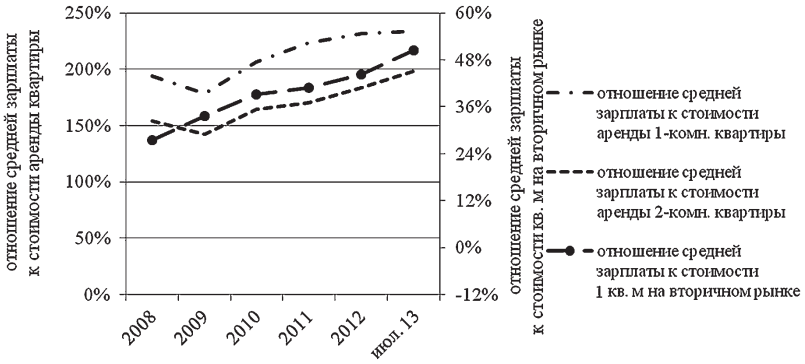


Рис. 2 — Динамика соотношений средней заработной платы в Минске и стоимость жилья на вторичном рынке прав собственности и аренды
Источник: собственная разработка автора на основе [3], [7], [8]

В настоящее время приоритет в жилищной политике смещается в сторону строительства арендного жилья. Вторым существенным изменением в жилищной сфере являются новые правила выделения земельных участков под многоэтажную застройку. Рассмотрим первую инициативу. Расширение практики *арендного жилья* должно помочь решить целый спектр задач:

– предоставление доступного жилья нуждающимся в улучшении жилищных условий;

– снижение поводов для иждивенческого поведения населения (при этом должны быть исключены возможности льготной приватизации жилья);

– снижение спекулятивного спроса на рынке, как следствие — снижение давления на рост цен.

Голландские специалисты, изучавшие рынок жилья Беларуси, рекомендуют для нормального развития рынка жилья иметь не менее 20–30 %

* Данные представлены по Республике Беларусь.

арендного жилья [10, с. 174–227]. По официальным данным налоговых органов, в Минске на начало 2013г. было зарегистрировано почти 44 тыс. человек, сдающих внаем жилые и нежилые помещения [4]. Если исходить из жилищного фонда города в 690,1 тыс. квартир на начало 2013 г., то доля арендного жилья составляет 6,3 %. Для доведения до 20 % рынка необходимо построить еще порядка 94 тыс. квартир, что примерно соответствует объему ввода по Минску за последние 6 лет.

Однако концепция арендного жилья также предполагает ряд сложностей, наиболее существенными из которых являются высокая затратность в реализации и необходимость содержания фонда арендного жилья.

Первая проблема — это финансирование строительства. Отсутствие же продажи предполагает привлечение либо бюджетных средств, либо долгосрочных займов. Таким образом, возникает задача разработки долгосрочного плана финансирования, который должен проводиться с учетом второй потенциальной проблемы, связанной с созданием фонда социального арендного жилья, — содержанием объектов недвижимости.

Отсутствие права собственности на объекты пользования предполагает отсутствие заинтересованности в поддержании последнего в хорошем состоянии, что приводит к повышенным требованиям контроля и затратам на обслуживание объектов недвижимости. Примером подобных отношений являются существующие общежития, а также республиканский фонд коммерческой недвижимости, имеющие высокую степень износа по причине несвоевременного проведения ремонтно-восстановительных работ. С подобными проблемами столкнулись ранее другие страны. Наиболее широко известен негативный опыт США, связанный со строительством жилого комплекса «Прюит-Игоу» в середине 50-х гг. прошлого столетия. Проблемы, связанные с его эксплуатацией, привели к решению о сносе всего комплекса всего через 20 лет после ввода в эксплуатацию. Комплекс состоял из тридцати трех 11-этажных многоквартирных домов [5].

Таким образом, можно определить общие составляющие проблем, характерные для всех рассматриваемых в данном исследовании отраслей:

– формирование у населения модели иждивенческого поведения;

– стимулирование населения к недобросовестному поведению (искажению данных о реальной потребности в товарах и услугах с целью получения доступа к ним с меньшими для себя затратами);

– искусственное создание спроса — строительство жилья на льготных условиях с целью последующего коммерческого использования, перепродажи; получение высшего образования ради корочки.

На основе проведенного анализа отраслей, получающих государственную поддержку, были разработаны и сведены в табл. 3 предлагаемые методы управления социально-экономическими процессами. Данные методы могут стать основой программ реформирования соответствующих отраслей.

Основным результатом предлагаемых изменений должно стать формирование условий для функционирования дотируемых отраслей экономики на основе баланса интересов его участников. Необходимыми условиями для этого являются:

– формирование условий хозяйствования, обеспечивающих взаимную заинтересованность участников рынка в качественном оказании услуг;

– обеспечение темпа роста рынка жилья, сравнимого с темпом роста функционального спроса на жилье, возникающего за счет изменения числа домохозяйств;

– исключение возможности обогащения участников рынказа счет предоставляемых в качестве материальной поддержки льгот, субсидий;

– рост доходности строительства арендных домов различных форм собственности. Развитие цивилизованного рынка арендного жилья должно позволить повысить его доступность для наиболее незащищенных слоев населения, а также снизить инвестиционную привлекательность жилой недвижимости для инвестирования физическими лицами, что позволит уменьшить инвестиционный спрос, а значит и снизить цены на рынке;

– снижение темпов утечки кадров в сфере здравоохранения за счет повышения уровня доходов работников и повышения престижа профессии без увеличения бюджетных расходов;

– повышение степени взаимодействия учебных заведений различной ступени образования в части подготовки специалистов;

– повышение практической направленности подготовки специалистов и проводимых исследований ВУЗами.

Литература

1. Демин, А.В. Регулирование развития экономики жилищной сферы. Научное издание / А.В. Демин. — М.: АСВ, 2012. — 288 с.

Таблица 3 — Рекомендуемые методы управления социально-экономическими процессами в условиях оказания государственной поддержки

№ п/п	Методы управления	Ожидаемый результат
	Здравоохранение	
1	Упрощение системы ценообразования при оказании медицинских услуг	– расширение спектра оказываемых услуг за счет появления экономической целесообразности их оказания; – рост экспорта услуг
2	Создание единой базы данных истории наблюдения пациентов во всех медицинских учреждениях	– минимизация времени на получение нужных справок, постановку диагноза и пр.
3	Перевод всей системы статистической отчетности в электронный формат	– сокращение времени, затрачиваемого специалистами на обязанности, не требующие высокого уровня квалификации
4	Легализация материальных форм благодарности специалистов через кассу (вычет только налога на доходы)	– снижение/прекращение оттока кадров; – появление экономической заинтересованности в высоком качестве оказываемых услуг, получении хороших рекомендаций
	Образование	
1	Отмена льгот при поступлении для различных категорий абитуриентов	– выравнивание уровня подготовки принимаемых абитуриентов, повышение качества их подготовки
2	Создание прямой материальной заинтересованности учреждений образования в успешной профессиональной деятельности выпускников	– выделение дополнительного финансирования учреждениям среднего и среднего специального образования за выпускников, зачисленных на бюджетные места в ВУЗЫ, СУЗЫ, выигравших гранты на обучение, стипендии, республиканские и международные олимпиады, которое бы стимулировало качественную подготовку выпускников; – направление определенного процента отчислений от начисляемых в ФСЗН выплат от ФЗП специалиста в подготовивший его ВУЗ, в случае его работы по специальности в течение фиксированного числа лет, что сделало бы учреждения образования заинтересованными в подготовке востребованных на рынке специалистов; – установление системы взаиморасчетов между ВУЗами, СУЗами и среднеобразовательными учреждениями по подготовке специалистов, удовлетворяющих установленному высокому уровню первоначальной подготовки — прошедших вступительные испытания на отлично, зачисленных на бюджетную форму образования либо иной критерий
3	Стимулирование учреждений образования к осуществлению научно-прикладных исследований и разработок	– повышение практической направленности проводимых исследований; – повышение уровня практических навыков у выпускаемых ВУЗами студентов
4	Стимулирование предприятий к привлечению ВУЗов к совместным разработкам, практической деятельности	– уменьшение разрыва между приобретаемыми теоретическими знаниями и практическими навыками студентов; – привлечение недорогих ресурсов для выполнения отдельных проектов; – формирование кадрового резерва предприятий
	Жилищно-коммунальные услуги и жилищное строительство	
1	Отказ от практики безвозмездной и льготной передачи прав собственности на жилье в пользу перевода в статус арендного либо реализации на открытом рынке	– снижение уровня недобросовестного поведения участников рынка; – стимулирование населения к самостоятельному решению жилищного вопроса; – снижение бюджетных расходов; – постепенное накопление фонда арендного жилья

Окончание таблицы 3

№ п/п	Методы управления	Ожидаемый результат
2	Предоставление арендного жилья на строго ограниченный период — 7–10 лет. Реализация всех квартир в арендных домах на вторичном рынке отдельным собственникам, либо инвестору по рыночным ценам путем открытой продажи после 7–10 лет эксплуатации	– долгосрочность арендных отношений позволит обеспечить необходимые социальные гарантии в жилье; – ограничение по срокам пользования арендным жильем служит мотивирующим фактором к самостоятельному решению квартирного вопроса. При этом по истечении одного договора аренды, в случае сохранения оснований для пользования социальным арендным жильем, пользователю должно быть предоставлен альтернативный вариант для переселения; – возможность стимулирования досрочного прекращения договора аренды, путем предоставления субсидий на переезд. Однако размер данных субсидий необходимо ограничить, необходимо избегать появления заинтересованности в получении либо сохранении прав на арендное жилье ради дополнительных льгот; – реализация объекта по рыночным ценам позволит обеспечить расширенное воспроизводство фонда арендного жилья; – ограниченный период управления объектом позволит избежать высоких затрат на его содержание; – регулярное поступление квартир типовых потребительских качеств на рынок будет способствовать сдерживанию роста цен
3	Создание экономической заинтересованности в развитии фонда арендных домов частной формы собственности. Основной инструмент — целевые долгосрочные кредиты	– рост объема рынка и снижение стоимости аренды жилья; – инструмент, позволяющий решить задачу привлечения бизнеса в сегмент, обозначен застройщиками в виде долгосрочных займов с низкой ставкой. Последнее возможно либо за счет компенсации процентов, что провоцирует недобросовестное поведение участников рынка в части распоряжения «дешевыми деньгами», либо предоставлением возможности кредитования в СКВ
4	Внедрение международных норм проектирования и строительства. Устранение административных барьеров по внедрению современной практики строительства других стран	– снижение риска застройщиков по применению новых технологий строительства, прошедших сертификацию в других странах; – развитие рынка строительных услуг, создание условий для конкуренции по качеству объектов, снижению стоимости строительства за счет применения новых строительных технологий
5	Поддержка развития технологий быстровозводимого жилья (индивидуального и многоквартирного)	– снижение сроков строительства; – увеличение объемов ввода; – снижение себестоимости строительства
6	Предоставление субсидий на компенсацию части арендных платежей нуждающимся, снимающим жилье в частных арендных домах, при условии предоставления социальных гарантий пользования жильем, сравнимых с таковыми в государственном фонде	– повышение доходности строительства арендных домов; – приток частных инвестиций в данный сегмент; – сокращение бюджетных расходов на строительство арендных домов, что особенно актуально на начальных этапах реализации программы. При этом необходимо исключить субсидирование платежей в случае аренды в частном жилом фонде, т.к. подобная возможность создаст условия для недобросовестного поведения участников рынка и искусственного роста очереди нуждающихся: с целью получения субсидии лица, имеющие возможность получения формальных признаков, необходимых для постановки на учет нуждающихся, будут заключать договоры аренды квартир, принадлежащих их близким, без пользования соответствующими услугами

Источник: собственная разработка автора

2. Жилищное строительство в Республике Беларусь: стат. сб. / Белстат; редкол.: И.С. Кангро [и др.]. — Минск, 2012. — 195 с.

3. Мониторинги рынков недвижимости // группа компаний «Твоя столица» [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: http://www.t-s.by/analytics/monitoring/flats_offer/flat_sell_avg/. — Дата доступа: 09.05.2013.

4. Налогообложение доходов от сдачи внаем жилых помещений // Министерство по налогам и сборам Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: http://www.nalog.gov.by/ru/confer/view/nalogooblozhenie-doxodov-ot-sdachi-vnaem-zhilyx-pomeschenij-7471/. — Дата доступа: 10.05.2013.

5. Почему в США не строят типовые дома, как в СССР // РБК Недвижимость [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://realty.rbc.ru/articles/23/05/2013/562949987048704.shtml. — Дата доступа: 25.09.13.

6. Пусты бальнічны ложак — «дзірка» ў медыцынскім бюджэце / Н. Нікалаева // Звязда. — 2013. — 28 кастр. — С. 2.

7. Средний официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам за 2013 год // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/Rates/AvgRate/. — Дата доступа: 15.10.2013.

8. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2013 / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. — Минск, 2013. — 578 с.

9. Тавокин, Е.П. Исследование социально-экономических и политических процессов / Е.П. Тавокин. — М.: Инфра-М, 2010. — 224 с.

10. Шашко, А.А. Доступность жилья и проблемы управления региональным развитием / А.А. Шашко, Т. Д. Шашко // Взаимодействие бизнеса, государства, науки: взгляд с трех сторон на экономическое развитие: в 2 т. / БГУ ; под ред. М. М. Ковалева. — Минск, 2012. — Т. 2. — С. 174–227.

11. Global Health Expenditure Database // World Health Organization [Electronic resource]. — 2013. — Mode of access: http://apps.who.int/nha/database/StandardReport.aspx?ID = REPORT_COUNTRY_PROFILE. — Date of access: 14.11.2013.

12. The World Factbook // Central Intelligence Agency [Electronic resource]. — 2013. — Mode of access: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/docs/history.html. - Date of access: 14.11.2013.

13. 20 самых нужных профессий в мире // BBC, русская служба [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: http://www.bbc.co.uk/russian/business/2013/04/130326_wanted_migrants_clickable.shtml. — Дата доступа: 09.07.2013.

Материал поступил в редакцию 15.11.2013.

Анализ поведения участников рынка в условиях дотационной поддержки экономики

Астрейко Андрей Аркадьевич,
магистр экономических наук,
аспирант Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

Кукареко Диана Викторовна,
магистр экономических наук,
аспирант Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются причинно-следственные связи, возникающие в условиях оказания государственной поддержки отдельным сегментам экономики. Анализируются изменение структуры расходов государственного бюджета на основные дотируемые отрасли, опыт зарубежных стран в решении отдельных социальных задач. В данной статье также раскрывается состав основных целей, стоящих перед участниками рынка жилой недвижимости, условия, необходимые для их достижения и возможные скрытые интересы участников рынка. Приводятся рекомендации по повышению эффективности взаимодействия субъектов хозяйствования, осуществляющих деятельность на рынках и пользующихся государственной поддержкой.

The cause-effect relationships in state support segments of the economy are described in article. There analyzed changes in structure of the state budget on the subsidized sectors and the experience of foreign countries in dealing with social objectives. This article also discloses a fundamental goals of the participants in the real estate market, the conditions necessary to achieve them, and possible hidden interests of market participants. It provides recommendations to improve the efficiency of interaction between business entities operating in the subsidized sectors of economy.

Исследования социально-экономических процессов, связанных с государственной поддержкой отраслей экономики, являются основой принимаемых в последующем решений по выбору наиболее эффективных инструментов реализации стоящих перед государством задач по сбалансированному развитию экономики. Уменьшение государственной поддержки отраслей экономики является закономерным этапом ее развития. Так, за последние 5 лет доля расходов по разделу «национальная экономика» консолидированного бюджета Республики Беларусь уменьшилась с 25,7 % до 14,9 % (рис. 1). Доли расходов по таким стратегически значимым направлениям, как жилищно-коммунальные услуги и жилищное строительство, здравоохранение и образование в 2010–2013 гг. составляли в сумме от 35,3 % до 38,1 %.

Отмеченные выше отрасли объединяет не только общая динамика в получаемой государственной поддержке, но и происходящие в них социально-экономические процессы: наличие возможности пользования существенными льготами как нуждающимися в них, так и имеющими объективную возможность выплачивать полную стоимость услуг. Нередко возникают ситуации, когда участникам рынка с экономической точки зрения не выгодно качественно выполнять услуги, производить товары, которые от них ожидаются другими субъектами хозяйствования. Вытекающая из этого проблема определяется как несогласованность интересов и, как следствие, действий участников рынка по достижению поставленных на государственном уровне целей. В связи с чем эффективность использования направляемых ресурсов не может быть высокой.

Поведение участников рынка естественным образом определяется имеющимися у них интересами и установленными законами и принятыми нормами поведения. Функционирование рыночной экономики предполагает нахождение

баланса интересов участников рынка. При этом в случае наличия необходимых ресурсов каждый из участников рынка способен влиять на достигаемый уровень баланса. Как правило, необходимость влияния на сложившийся баланс в экономике связан с реализацией средне- и долгосрочных приоритетов и сопряжен с высоким уровнем финансовых затрат, аккумулирование которых возможно в рамках государства, международных корпораций, финансовых институтов, отдельных общественных объединений, а также в результате формирования ажиотажного спроса со стороны населения. Для экономики Беларуси, как и для большинства стран, наибольшее значение в данном случае имеет государство.

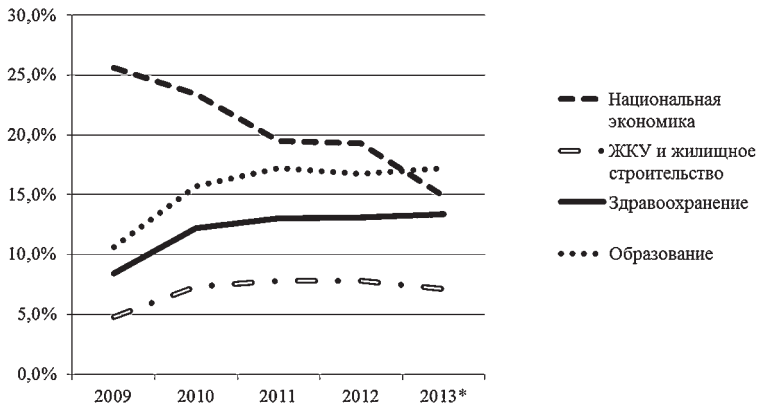


Рис. 1 — Расходы консолидированного бюджета в 2009-2013 гг.
Примечание: *прогнозируемое значение [5]
Источник: составлено авторами на основе [6]

С точки зрения авторов, вопросам влияния государственной поддержки на отдельные отрасли в Беларуси уделяется недостаточно внимания. Большинство исследований в этом направлении имеет либо узкую направленность исследования отдельной проблемы внутри отрасли, либо направлено на анализ имеющихся статистических данных и поиск возможных связей с другими смежными областями экономики, принятыми законодательными актами, государственными инициативами. При этом, по мнению авторов, упускались из вида процессы, которые возникали между участниками рынка, причины, определяющие их поведение. Таким образом, оставались не раскрытыми вопросы, связанные с изучением факторов, определяющих поведение участников рынка, а также основные причинно-следственные связи, возникающие между ними и внешними по отношению к жилищной сфере субъектами хозяйствования.

Анализу социально-экономических процессов, протекающих в отраслях, получающих государственную поддержку, посвятили отдельные свои работы такие белорусские исследователи, как Т.С. Вертинская, А.В. Кельник, А.В. Богданович, раскрывшие вопросы жилищного строительства и связанных с ним процессов развития городов, социальной и транспортной инфраструктуры. Большой вклад в развитие методологической основы реформирования экономики жилищно-коммунального хозяйства внес А.В. Демин.

Проблема несогласованности интересов и, как следствие, действий участников рынка по достижению поставленных на государственном уровне целей определяет актуальность темы исследования как в теоретическом, так и практическом плане. Последнее имеет особую значимость для сферы жилищно-коммунальных услуг и жилищного строительства, ввиду начатых активных действий государства по реформированию рынка жилой недвижимости. Так, в 2013 г. был принят новый Жилищный кодекс, утверждена концепция развития жилищной политики до 2016 г., внесено множество существенных правок в регулирующие данную отрасль законодательные акты.

Целью проводимого исследования является подготовка методических рекомендаций по регулированию отношений между участниками рынка, пользующегося государственной поддержкой, на основе их естественных интересов. Для этого были поставлены задачи:

– провести анализ жилищной сферы с позиции интересов вовлеченных в нее субъектов хозяйствования;

– выявить причинно-следственные связи, возникающие между ними;

– проанализировать международный опыт построения инфраструктуры рынка жилой недвижимости;

– подготовить рекомендации по повышению эффективности взаимодействия участников рынка, в том числе устранению несогласованности декларируемых целей и фактически создаваемых экономических условий, определяющих наиболее эффективное с точки зрения участников рынка поведение.

Достижимость поставленной цели подтверждает мировой опыт развития городов-спутников: «Если ранее роль государства в вопросе создания и функционирования городов-спутников вокруг крупных мегаполисов была доминирующей, то в последние годы успешно реализуются проекты с привлечением как частного капитала, так и капи-

тала общественных и международных организаций» [1, с. 35].

Анализ модели поведения участников рынка жилищной сферы имеет свои особенности, прежде всего в составе данных участников. Здесь помимо выделяемых на всех рынках таких субъектов, как продавцы и покупатели, особое значение занимают профессиональные участники рынка, деятельность которых связана с протекающими на рынке процессами. При этом наиболее общим является разделение профессиональных участников рынка на институциональных и неинституциональных.

Если рассматривать участников рынка с позиции их интересов, то продавцы заинтересованы прежде всего в извлечении максимальной прибыли от реализуемого ими имущества, имущественных прав.

Выделяя наиболее крупных собственников на рынке жилой недвижимости, мы выделяем и *основных продавцов* (потенциальных в том числе):

– государство;
– бизнес;
– физические лица.

Стоит отметить особую роль государства как продавца: государство не ставит своей целью максимизацию прибыли в денежном выражении в кратко- и среднесрочной перспективе. Учитывая существенный объем льгот, предоставляемых субъектам хозяйствования, работающим в сфере жилищного строительства, основной интерес государства состоит в обеспечении устойчивого социального положения, т. е. обеспечении лояльности электората. Вторым важным аспектом является то влияние, которое оказывает строительство на развитие экономики: производство и потребление строительных материалов, развитие технологий строительства, рост занятости населения, спрос на отделочные материалы, мебель и технику.

Основным продавцом на рынке недвижимости в лице *бизнеса* являются заказчики строительства объектов жилой недвижимости (застройщики, девелоперы). Они обеспечивают количественный и качественный рост рынка и заинтересованы в постоянном увеличении платежеспособного спроса. Эффект масштаба в отрасли оказывает существенное влияние на финансовый результат проектов.

Физические лица — собственники жилой недвижимости — заинтересованы в постепенном росте стоимости имеющегося актива. При этом в случае продажи объекта в большинстве случаев они одновременно являются и покупателями.

Покупатели на рынке жилой недвижимости могут быть представлены в том же разрезе:

– государство;
– бизнес;
– физические лица.

Формируя госзаказ на строительство жилья для социально незащищенных слоев населения, *государство* сильно корректирует спрос на объекты недвижимости. В результате влияния госзаказа на спрос на рынке жилья происходят:

– снижение спроса на рынке частного арендного жилья;
– снижение спроса на открытом рынке прав собственности на жилые помещения:
– формирование модели иждивенческого поведения у населения;
– создание у населения «резервного» фонда жилья;
– повышение доли спекулятивных сделок.

Частные компании в настоящее время не формируют существенного спроса на приобретение объектов жилой недвижимости. Исключение составляют периоды нестабильности рыночной ситуации, когда недвижимость выступает одним из главных инструментов сбережения средств от инфляции. Это происходит в том числе по причине неразвитости доступных компаниям инвестиционных инструментов.

В настоящее время доля жилой недвижимости, находящейся в частной собственности физических лиц, составляет 79 %, в государственной собственности находится 13 % жилья, остальное приходится на жилищные кооперативы, смешанную форму собственности и прочее [3, с. 75]. Однако подобная практика является типичной не для всех рынков недвижимости (табл. 1).

Фонд арендного жилья в Беларуси представлен в своей основе квартирами, находящимися в частной собственности физических лиц. При этом по исследованию, проведенному Институтом проблем управления РАН, частные арендные дома являются наиболее эффективной формой городского жилья по степени учета интересов всех участников жилищного рынка [2, с. 48]. Стоит отметить, что данный сегмент рынка по-прежнему остается малопривлекательным для бизнеса. Требованием последнего для развития института частного арендного жилья является доступность долгосрочных займов под низкий процент [4].

Физические лица, являясь конечными потребителями, формируют основной спрос на рынке прав собственности и аренды жилья. Неразвитость инвестиционных инструментов в стране

Таблица 1 — Структура жилищного фонда в различных странах

Страна	В частной собственности физических лиц	Коммерческое арендное жилье	Социальное арендное жилье	Кооперативы (в т.ч. общежития)	Прочее
Эстония, Румыния, Болгария, Венгрия, Словакия, Литва	91–96 %	0–3 %	1–3 %	0–3 %	0–2 %
Испания, Латвия, Ирландия	79–84 %	12–15 %	1–9 %	0–1 %	0–2 %
Италия, Бельгия, Великобритания, Финляндия	66–69 %	12–23 %	3–18 %	0–1 %	0–18 %
Чехия, Дания, Швеция	41–47 %	18–20 %	15–18 %	5–21 %	1–8 %
Германия	42 %	54 %	3 %	0 %	1 %

Источник: [9, с. 10]

также увеличивает спекулятивный спрос на рынке жилья.

Можно выделить два основных фактора неспекулятивного спроса со стороны конечных потребителей*:

– изменение численности домохозяйств. Выделяют три основные формы формирования домохозяйства:

– уход из родительского дома;

– создание партнерского союза;

– развод или переход на раздельное проживание;

– изменение уровня доходов населения — формирование платежеспособного спроса и соответствующий рост требований к объектам недвижимости.

Косвенными факторами, влияющими на спрос, в том числе спекулятивный, выступают:

– развитие экономики: формирование платежеспособного спроса, миграция трудовых ресурсов;

– качество жизни: созданные условия проживания, экологические аспекты, инфраструктура, социальное окружение могут существенно влиять на спрос как в разрезе городов, так и отдельных районов города;

– устоявшиеся общественные взгляды: медленное принятие рынков новых форматов (таунхаузы, коттеджные поселки, др.), высокие риски развития подобных проектов [8, с.134].

Рассмотрим рынок со стороны позиций *профессиональных участников рынка*. *Институциональные участники рынка*, представляя интересы государства и действуя от его имени, имеют целью обеспечение устойчивого развития рынка недвижимости, защиту законных интересов всех участников рынка, выполнение государственных программ. При этом они оказывают влияние на объемы и структуру предложения на рынке, определяя нормы строительства, производя зонирование территории, устанавливая ограничения и стимулируя развитие различных сегментов рынка в зависимости от стратегических задач, планов развития территорий. Роль институциональных участников рынка можно свести к формированию, юридическому закреплению и обеспечению контроля за соблюдением законности деятельности различных субъектов хозяйствования на рынке недвижимости.

Неинституциональные профессиональные участники рынка недвижимости обеспечивают процессы, связанные с созданием, эксплуатацией и оборотом прав на недвижимость. Основной целью своей деятельности имеют максимизацию прибыли. Количественный и качественный состав профессиональных участников на отечественном рынке недвижимости пока еще значительно уступает практике стран с развитой рыночной экономикой. Это связано в том числе и со спецификой развивающихся рынков:

– информационная закрытость;

– ограниченный оборот, особенно отдельных сегментов рынка;

– неравномерность развития по сегментам и регионам;

– неустойчивое, быстро меняющееся законодательство;

– избыточное участие и вмешательство государства в бизнес [7, с. 70].

Основные объекты сделок различных участников рынка сведены в табл. 2.

Участники рынка имеют различные цели, достижение которых возможно множеством путей. Цели и необходимые условия их достижения сведены по участникам рынка в табл. 3.

* Различие между влиянием численности населения и количества домохозяйств на спрос на объекты недвижимости представлен в исследовании К.Г. Мюльдер [10].

Таблица 2 — Основные объекты сделок участников рынка

	Продавец	**Покупатель**	**Профессиональный участник рынка**
Государство	Земельные участки* Инфраструктура Созданные объекты недвижимости Субсидии, льготы	Стройматериалы и услуги строительных организаций Лояльность электората Рост оборотов в смежных отраслях экономики	Нормы и правила поведения участников рынка
Бизнес	Жилая недвижимость Коммерческая недвижимость Стройматериалы и услуги строительных организаций	Земельные участки Трудовые ресурсы Инфраструктура Материалы и оборудование Льготы	Услуги по обеспечению и сопровождению сделок
Физические лица	Объекты недвижимости Трудовые ресурсы	Квартиры, дома, участки, строительные товары и услуги Инфраструктура Созданные объекты недвижимости Субсидии, льготы	Объекты недвижимости и услуги

Источник: собственная разработка авторов

Из таблиц мы видим, что все участники рынка заинтересованы в высоких объемах оборота на рынке. Исключение составляют застройщики, реализующие одиночные проекты и рассчитывающие исключительно на высокую маржу при продаже, т. к. возможности использования эффекта масштаба и увеличения прибыли за счет оборота у них практически нет. Таким образом, принимаемые в настоящее время меры по повышению входных барьеров в отрасль должны положительно сказаться на устойчивости рынка к краткосрочным колебаниям спроса в сторону его снижения.

Наиболее явный конфликт интересов государства и бизнеса имеет место в части затрат на развитие инженерной и социальной инфраструктуры в районе застройки. Высокая стоимость подведения коммуникаций, прокладки дорог нередко становится препятствием к развитию новых участков. Здесь важно понимать, что застройщиков останавливает не столько стоимость данных вложений, сколько относительное удорожание проекта по отношению к другим реализуемым на рынке, а также высокие риски увеличения данных затрат в ходе реализации проекта. Наличие большой разницы в начальных затратах для однотипных проектов определяет изначально неравные условия деятельности застройщиков и создает основу для коррупционных схем. В дополнение к этому застройщик вынужден заниматься непрофильной для себя деятельностью — расселением жильцов домов, идущих под снос, строительством дорог, социальных объектов и т. д., что приводит к установлению им в качестве приемлемой относительно высокой премии за риск. Данные косвенные затраты и риски принимаются при оценке приемлемой нормы прибыли для застройщика. Следовательно, принять положительное решение о начале реализации проекта возможно только когда на рынке есть возможность установления высокой маржи. Возможным решением в данной ситуации могла бы стать практика западных стран по выделению девелопмента земли в отдельный бизнес-процесс. Появление специализированного в области подготовки участков к последующей застройке девелопера позволила бы снизить риски других участников рынка, а также получить возможность стимулирования развития сложных участков, снижения стоимости работ за счет использования эффекта масштаба.

На анализируемом рынке и государство, и бизнес работают на удовлетворение спроса физических лиц на жилье. Здесь необходимо исходить из того, что удовлетворенным может быть только обеспеченный спрос. Активная же государственная политика по стимулированию спроса приводит к переводу необеспеченного спроса в обеспеченный, и, как следствие, завышенному спросу. Данная политика формирует также основу для необоснованного обогащения граждан и определяет тщетность попыток решения жилищного вопроса социально незащищенных слоев населения: основной поток средств будет перехватываться экономически более активными лицами, имею-

* Здесь и далее — права аренды, пользования, собственности и иные формы владения, позволяющие покупателю распоряжаться предоставленным имуществом в своих интересах.

Таблица 3 — Цели, необходимые условия для их достижения и возможные скрытые интересы участников рынка жилой недвижимости

	Продавец	**Покупатель**	**Профессиональный участник рынка**
Государство	*Цели*: 1) рост ВВП; 2) увеличение национального богатства; 3) снижение затрат по контролю за целевым использованием средств	*Цели*: 1) рост смежных отраслей экономики; 2) сохранение лояльности электората	*Цели*: 1) обеспечение функционирования рынка в рамках правового поля и заданного на государственном уровне направления развития
	Необходимые условия: 1) высокие объемы строительства; 2) минимизация бюджетных расходов	*Необходимые условия*: 1) высокие объемы строительства; 2) минимизация бюджетных расходов	*Необходимые условия*: 1) наличие необходимой нормативно-правовой базы
	Возможный скрытый интерес: 1) контроль над распределением ресурсов, составляющих республиканскую собственность	*Возможный скрытый интерес*: 1) доступ номенклатуры к ведомственному жилью, льготному строительству	*Возможный скрытый интерес*: 1) сохранение информационной закрытости рынка с целью сохранения потребности в сложной структуре контроля
Бизнес	*Цели*: 1) прибыль	*Цели*: 1) прибыль	*Цели*: 1) прибыль
	Необходимые условия: 1) возможность установления высокой маржи; 2) большой объем реализации; 4) наличие платежеспособного спроса; 5) доступность дешевых долгосрочных займов; 6) быстрый оборот капитала; 7) наличие обеспеченного спроса	*Необходимые условия*: 1) низкие цены на рынке труда, материалов, услуг, земельных участков; 2) снижение рисков непрофильной деятельности: инженерная и социальная инфраструктура	*Необходимые условия*: 1) большой оборот на рынке
	Возможный скрытый интерес: 1) поддержание условий перманентного дефицита	*Возможный скрытый интерес*: 1) завышение себестоимости строительства	*Возможный скрытый интерес*: 1) сохранение информационной закрытости рынка; 2) сохранение сложной системы проведения сделки, проверки безопасности ее проведения
Физические лица	*Цели*: 1) доход от продажи	*Цели*: 1) приобретение жилой площади; 2) инвестирование накоплений	*Цели*: 1) прибыль
	Необходимые условия: 1) наличие обеспеченного спроса	*Необходимые условия*: 1) наличие достаточных средств, в т ч. своих и заемных; 2) наличие предложения соответствующего качества	*Необходимые условия*: 1) высокие ставки аренды жилья; 2) рост стоимости объектов недвижимости
	Возможный скрытый интерес: 1) рост стоимости актива	*Возможный скрытый интерес*: 1) приобретение жилья с перспективой последующей перепродажи	*Возможный скрытый интерес*: 1) наличие на рынке условий перманентного дефицита жилья

Источник: собственная разработка авторов

щими лишь формальные признаки потребности в жилье. Формируется своеобразный «квазирынок льгот» [2, с. 62]. Таким образом, для обеспечения жильем наиболее нуждающихся в улучшении жилищных условий категорий граждан необходимо исключить возможность присвоения средств либо имущества, предоставляемого в качестве внешней поддержки.

Выводы:

– укрупнение структур застройщиков должно повысить устойчивость рынка жилой недвижимости к краткосрочным колебаниям спроса;

– формирование фонда коммерческого арендного жилья требует расширения возможностей долгосрочного кредитования застройщиков;

– развитие института девелопмента земли в качестве отдельного этапа позволит снизить риски застройщиков и, следовательно, закладываемую норму прибыли в проекты; повысить управляемость процессов, связанных с развитием территорий;

– активная политика по стимулированию спроса является причиной невозможности удовлетворения потребности социально незащищенных слоев населения в товарах и услугах, имеющих высокую стоимость либо приемлемое для широких слоев населения качество (жилье, медицинские услуги, образование). Это происходит по причине формирования необоснованно завышенного спроса на подобные товары и услуги вследствие возможности их потребления по цене ниже рыночной, формирования «квазирынка льгот»;

– для решения задач по обеспечению социально незащищенных слоев населения услугами, связанными с пользованием объектами, имеющими высокую инвестиционную стоимость, необходимо исключить возможность присвоения данного имущества, т. к. это является важным фактором формирования спекулятивного спроса на ресурсы, выделяемые в виде государственной поддержки.

Литература

1. Вертинская, Т.С. Концептуальная модель развития городв-спутников Минска / Т.С. Вертинская, А.В. Кельник, А.В. Богданович; под ред. Т.С. Вертинской. — Минск: Беларуская навука, 2013. — 196 с.

2. Демин, А.В. Регулирование развития экономики жилищной сферы. Научное издание / А.В. Демин. — М.: АСВ, 2012. — 288 с.

3. Жилищное строительство в Республике Беларусь : статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь ; редкол.: И.С. Кангро [и др.]. — Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. — 195 с.

4. Застройщик: квадратный метр в Минске будет стоить $2000, а игроки рынка потянутся в Россию [Электронный ресурс] / Ассоциация застройщиков объектов жилищного строительства. — Минск, 2013. — Режим доступа: http://a-z.by/component/content/article/185-2000-.html. — Дата доступа: 23.09.2013.

5. Основные траты бюджета Беларуси — 2013: образование, здравоохранение, сельское хозяйство, ЖКХ и правоохранительная система [Электронный ресурс] / Минск, 2013. — Режим доступа : http://dengi.onliner.by/2012/10/23/byudzhet-4. — Дата доступа : 20.10.2013.

6. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2013 / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. — Минск, 2013. — 578 с.

7. Стерник, Г.М. Анализ рынка недвижимости для профессионалов / Г.М. Стерник, С.Г. Стерник — М.: «Экономика», 2009. — 601 с.

8. Элдред, Г. Путь к благосостоянию через инвестиции в недвижимость / Г. Элдред. — Минск: Попурри, 2010. — 366 с.

9. Housing Europe Review 2012 : the nuts and bolts of European social housing systems / CECODHAS Housing Europe's Observatory ; A. Pittini, E. Laino. — Brussels, 2011. — 90 p.

10. The relationship between population and housing [Electronic resource] / United Nations Economic Commission for Europe. — Clara h. Mulder. — 2010. — Mode of access : http://www.unece.org/fileadmin/DAM/hlm/documents/Publications/population.and.housing.e.r.pdf. — Date of access : 18.07.2013.

Материал поступил в редакцию 14.02.2013.

Государственная политика Беларуси в сфере развития малых инновационных предприятий

Сенченко Мария Григорьевна,
аспирант кафедры экономики и управления научными исследованиями, проектированием и производством Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены основные направления государственной политики Республики Беларусь, направленной на регулирование инновационной деятельности малых инновационных предприятий. Исследованы основные принципы функционирования малых инновационных предприятий в Беларуси, определены проблемы развития законодательной базы, регламентирующей деятельность малых инновационных предприятий, разработаны направления по их устранению.

The article provides an objective assessment of the state policy of the Republic of Belarus, aimed at regulating innovation activity of small innovative enterprises. The research reflects basic principles of functioning of small innovative enterprises of the Belarus; it identifies the problems of legal framework development that regulates activity of small innovative enterprises; there were developed directions to eliminate them.

Введение. Эффективность функционирования малых инновационных предприятий Республики Беларусь основывается на принципах законодательного регулирования инновационной деятельности Республики Беларусь. Новые концепции и разработки в области государственного регулирования малых инновационных предприятий призваны обеспечить оптимальные условия для их роста и развития. Фундаментальную научную базу анализа нормативного регулирования составляют действующие законы, указы и постановления в сфере инновационной и предпринимательской деятельности, а также перспективные государственные программы, направленные на развитие и содействие развитию малого инновационного бизнеса. Вместе с тем, многие принципы регулирования деятельности малых инновационных предприятий требуют дальнейших доработок. До настоящего времени проблемы создания инноваций малыми компаниями, а также проблемы их внедрения и реализации стоят на первом месте.

Государственная политика Республики Беларусь в сфере развития малых инновационных предприятий. Государственная политика Республики Беларусь в области малых инновационных предприятий реализуется на различных уровнях: от простых организаций до органов государственного управления. В зависимости от вида экономических структур и экономического положения страны данная политика различна в разных странах, но подчинена одним целям: мотивации развития инновационной деятельности и научно-технического потенциала. Роль инновационной политики государства основывается на особенностях управления инновационными процессами. Создание инноваций связано с финансово-денежным оборотом и влияет на отношения, требующие перераспределения финансов, которые инвестируют стадии инновационного процесса [9, с. 36].

Государство может эффективно выполнять свою регулирующую роль в отношении малых инновационных предприятий, руководствуясь следующими принципами:

– научное понимание экономической сущности и роли инновационной деятельности в развитии экономики страны и материальном обеспечении жизнедеятельности общества;

– обеспечение органического сочетания экономических и социальных целей;

– рациональный протекционизм современного цивилизованного предпринимательства;

– гарантированность государственной поддержки;

– программно-целевое регулирование;

– гибкий дифференцированный подход;

– мотивационная направленность государственной поддержки;

– многообразие форм предпринимательской деятельности;

– разделение и кооперация между государственной, региональной и местной властями.

Для объективной оценки инновационной политики государства необходимо рассмотреть основные методы реализации инновационной политики Республики Беларусь. К ним относятся:

– формирование законодательной базы, регламентирующей организацию создания, функционирования и развития МИП (МИО) (Закон «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности Республики Беларусь» от 10 июля 2012 г., № 425-З) [3];

– поддержка и мотивация инвесторов, готовых вкладывать средства в высокотехнологичное производство, а также организаций различных форм собственности (в период освоения ими инноваций) за счет введения налоговых льгот, государственных гарантий и кредитов;

– оптимизация работы налоговых служб для создания комфортных условий ведения инновационной деятельности всеми субъектами независимо от формы собственности и источников инвестирования. Осуществляется за счет изменения налоговой политики;

– стимулирование совместных форм участия в инвестировании, создании совместных предприятий, привлечение иностранных инвестиций в экономику страны, способствование распределению рисков между участниками, развитие внешнеэкономических отношений, оптимизация работы системы обмена информационными потоками;

– организация заимствования и квотирования в зарубежных кредитных линиях для создания эффективной инфраструктуры, закупки основных фондов под гарантии государства и лицензий на разработку высоких технологий;

– организация взаимодействия всех органов государственной власти и частных инвесторов, направленных на организацию взаимодействия со странами ЕС, СНГ и др. государствами;

– финансирование государством эффективных инвестиционных проектов, имеющих социальнозначимый характер [5, с. 194].

Основным инструментом поддержки малых инновационных предприятий в Республике Беларусь является разработка республиканских программ. На положительные результаты рассчитаны следующие направления:

– государственные программы, направленные на создание инновационных центров;

– оказание помощи МИП (МИО) по оптимизации работы с современными технологиями в различных отраслях;

– создание центров, деятельность которых будет направлена на разработку, передачу и реализации инноваций на рынках;

– помощь промышленным организациям в финансировании исследовательской деятельности. В основу этой деятельности может быть включена организация взаимосвязи с малыми инновационными организациями [4, с. 29]. Эта программа может быть разработана на основе возмещения определенной доли затрат и направлена на создание эффективных промышленных производств.

Ключевым фактором развития малых инновационных предприятий является финансовая поддержка государства. На современном этапе наиболее оптимальным источником финансирования малых инновационных организаций Республики Беларусь является венчурный капитал. Необходимость финансирования посредством использования венчурного капитала назрела давно. Инициатива была описана еще в Программе развития научно-инновационной деятельности Республики Беларусь, утвержденной в 1996 г. Согласно ей, для организации функционирования малых инвестиционных организаций, основными направлениями является создание сети финансовых учреждений, специализирующихся на финансировании именно инновационных предприятий. Дальнейшее развитие этого направления рассмотрено в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. [6]. Развитие венчурного финансирования также упоминалось в Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2006–2010 гг., рассмотрены принципы привлечения инвестиций путем применения новых форм инвестирования: проектной и венчурной. Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг. инновационные организации характеризуются как эффективная организация финансовой деятельности [1]. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. [2]. Постановлением Совета Министров

Республики Беларусь от 2 марта 2012 г. № 205 утверждена стратегия Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2012–2020 гг. и План первоочередных мероприятий по реализации стратегии Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2012–2013 гг. [7].

Законодательно закреплены с 1 января 2012 г. новые налоговые льготы для инновационных организаций. Последние изменения в Налоговом кодексе Республики Беларусь обеспечили малым инновационным предприятиям льготы по налогу на прибыль. Ставка налога на прибыль от реализации высокотехнологичной продукции собственного производства составляет 10 %. Также освобождены от уплаты налога на недвижимость малые организации, занимающиеся производством лазерно-оптической техники.

Формирование законодательной базы, непосредственно регулирующей рынок инноваций в Республике Беларусь, является приоритетом государственной политики. Регулирование деятельности инновационных и венчурных фондов дает возможности МИП развиваться с наименьшими финансовыми потерями и гарантиями получения доходов. С одной стороны, будет четко и однозначно регламентирована деятельность венчурных фондов, с другой — простимулирован рост количества малых инновационных организаций путем привлечения потенциальных инвесторов, как резидентов, так и нерезидентов Республики Беларусь. Таким образом, разработка программы реформирования основных законодательных актов, являющихся первостепенной задачей инновационной политики Республики Беларусь, позволит упростить процессы создания и функционирования МИП (МИО), а также снизить риски и потери от внедрения инноваций.

Действия органов государственного управления должны быть направлены на стимулирование финансирования производства высокотехнологической продукции, участие в совместных инвестиционных проектах, которые в итоге обеспечивают эффективность функционирования государственных механизмов финансовой поддержки МИП.

Следовательно, сфера государственного регулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь, относящаяся к субъектом малого бизнеса, находится на начальном этапе развития. Малое количество вновь создаваемых малых инновационных предприятий говорит о наличии существенных проблем в экономике страны. Недостаточная заинтересованность малого бизнеса в научной деятельности и ведений экономической деятельности в инновационной отрасли обуславливает невысокие экономические показатели. При организации оптимальных условий функционирования малого бизнеса необходимо использование рыночных инструментов регулирования [8, с. 40].

Рассматривая построение инновационной системы Республики Беларусь, отметим, что в целом она соответствует современному состоянию экономики и направлена на развитие инновационной деятельности. Но существует ряд нерешенных вопросов, в частности наблюдается недоработка организационно-правовых регламентов, касающихся малых инновационных предприятий. Регулирование инвестиционной деятельности осуществляется прямыми императивными и директивными нормами, выражающимися в виде контрольной и мотивирующей функций.

В 2012 г. Были реализованы 6 региональных научно-технических программ (РНТП): Брестской, Витебской, Гомельской, Гродненской, Минской и Могилевской областей. Расходы республиканского бюджета на финансирование этих программ составили более 9 млрд руб.

Как показывает практика, в своей деятельности малые инновационные предприятия сталкиваются с экономическими, производственными и прочими трудностями. К наиболее значимым экономическим проблемам следует отнести: недостаток финансирования, высокие экономические риски, проблема сбыта инноваций. Основными производственными проблемами малых инновационных предприятий являются: низкий инновационный потенциал малых предприятий, недостаточное количество квалифицированного персонала, как занимающегося производством инновационных продуктов, так и обслуживающих производство, внедрение и эксплуатацию инноваций, слабая организация маркетинговых исследований на потенциальных рынках сбыта инновационных продуктов.

Республика Беларусь обладает большим научно-техническим потенциалом. Можем отметить значительные достижения белорусских ученых в промышленной и перерабатывающей отраслях, а также есть существенные начинания в фундаментальных исследованиях. Однако, следует отметить ряд проблем присущих белорусской экономике, препятствующих дальнейшему развитию малых инновационных предприятий:

– неэффективные меры экономического регулирования инновационного инвестирования малого бизнеса;

– нехватка научных работников для осуществления разработок и их обслуживания;

– проблемы в области мониторинга рынков сбыта инновационных продуктов и их управления;

– недостаток собственных источников финансирования у малых инновационных организаций;

– большая зависимость малых инновационных предприятий от крупных компаний и заказчиков;

– неэффективный контроль за выполнением прогнозных показателей от реализации и разработки инновационных продуктов.

Рост вышеперечисленных проблем в научной сфере несет за собой следующие негативные явления, замедляющие экономическое развитие страны:

– снижение объемов научно-исследовательских разработок и численности научных исследователей;

– высокие уровень износа действующих производственных фондов без перспективы их замены на отечественные продукты;

– снижение уровня деловой активности белорусских и иностранных инвесторов.

Ключевой проблемой, тормозящей развитие деятельности малых инновационных предприятий является медленное развитие комплексной системы взаимодействия малых, средних и крупных предприятий в сфере инноваций. Развитию данных отношений препятствуют законодательные и административные барьеры, проблемы с привлечением инвесторов, неэффективная система управления, а также проблемы с защитой авторских прав в Республике Беларусь.

Для проведения эффективной государственной инвестиционной политики требуется жесткая координация всех государственных структур, включающих кредитную, налоговую систему, а также работа с внебюджетными фондами. Однако, при реализации лояльной политики по отношению к МИП (МИО) необходимо ограничиваться уровнем возможных расходов и нормой прибыльности инноваций. Таким образом, расходы на поддержку инноваций не должны загонять бюджет в дефицит [4, с. 34].

Реорганизация форм собственности, а также институциональные преобразования способствуют развитию конкурентных преимуществ инновационных организаций. Для реализации данных целей создаются на региональных уровнях инновационные центры, деятельность которых направлена на организацию и стимуляцию инновационной деятельности.

Деятельность государства также должна быть направлена на увеличение количества наукоемких организаций. В этой связи рациональным видится построение региональных баз, данных по инновационным организациям и требуемым инновациям. Предлагая инновации для реализации МИП (МИО), в которых заинтересовано государство, необходимо предусмотреть льготы по налогам, а также оптимальные условия существования (льготы на аренду производственных помещений, научных лабораторий, оборудования).

Эффективным средством стимулирования МИП является такой инструмент, как государственный заказ. За счет заключения коммерческих договоров с государственными органами, малая инновационная фирма получает возможность работы над производством новых видов продукции (услуг), стратегически важных для государства. Получение государственного заказа оценивается организацией как возможности проявить себя на региональном уровне и повысить свой рейтинг, так как государственный заказ является гарантией определенного дохода и завоевания определенной ниши на соответствующем рынке. Существуют примеры получения государственных льгот при реализации государственных проектов; доступ к государственным ресурсам и имуществу. МИП получает возможность использовать государственную интеллектуальную собственность (патенты, лицензии).

Одновременно с совершенствованием нормативно-правовой базы и разработкой государственных программ поддержки малых инновационных предприятий необходимо повысить эффективность производственно-технологической инфраструктуры как основы для создания инноваций. Усиление информационных функций или модернизация уже существующих инновационных инфраструктур значительно улучшит инновационные процессы.

Также необходимо разделить прямое субсидирование неэффективных инноваций и пересмотреть данные проекты в соответствии с рыночными законами хозяйствования. Возвратная система финансирования должна быть неприемлемым принципом государственной поддержки инновационного сектора. Это обстоятельство позволяет повысить конкурентоспособность организаций, расширить возможность применения конкурсного распределения бюджетных средств, а также возможность долевого участия в дорогостоящих проектах.

Организация кредитования МИП (МИО) должна осуществляться финансовыми органи-

зациями. Кредитование малых инновационных организаций Республики Беларусь на данный момент является нереальным. Ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь составляет больше 30 %, и в перспективе быстрое ее снижение не предусматривается, следовательно, кредитование под высокий процент будет убыточным. К трудности получения кредитных средств для реализации инноваций добавилась невозможность их эффективного использования. В данном случае необходимо разработать программу кредитования под более низкий процент, который позволил бы малым организациям развиваться. Контроль за предлагаемыми инновациями, в которые средства банков будут инвестированы, предлагается возложить на банковских работников, которым МИП предоставляют бизнес-план создания инноваций.

Главной целью государственной инновационной политики является совершенствование деятельности инновационных предприятий на рынке высоких технологий. Развитие инфраструктуры инновационных организаций способствует решению следующих задач:

– поиск научных, технологических, финансовых, трудовых ресурсов;

– ускорение функции реализации;

– синтез научной и производственной деятельности;

– обеспечение источников финансирования;

– создание новых рабочих мест.

Необходимо четкое разделение инноваций (создание новых продуктов или улучшение имеющихся) и инвестиций в технологическое перевооружение. В зависимости от определения объекта должны быть разработаны различные программы по финансированию на базе международного опыта.

Основу новых идей составляют принципы возможности уменьшения рисков, связанных с инновационной деятельностью. Необходима увязка льгот, касающихся прямых иностранных инвестиций и субконтракций, связанных с реализацией государственных приоритетов в области инновационного развития. Поддержка интеграции МИП в мировые инновационные проекты должна осуществляться и далее, отдавая предпочтение долгосрочным контрактам с крупными организациями [10, с. 131].

Рост прямых иностранных инвестиций позволяет укрепить инновационный потенциал экономики Республики Беларусь, расширить доступ белорусских малых инновационных организаций к новым международным проектам и технологиям. Для повышения эффективности интеграционных процессов необходимо оптимизировать работу Национального инвестиционного агентства, переложив на него функции организации работы с инновациями.

Привлечение иностранных инвесторов потребует от государства повышенной гарантии защиты их интересов в сфере авторства инноваций. Решением вопроса по защите прав промышленного авторства может быть закрепление права на авторские права за предприятием, разработавшим инновацию. Это будет рациональным решением при условии выплат части вознаграждения от использования инноваций исследователям и научным коллективам. Меры по защите авторского права, примут следующий вид:

– введение локального акта, который содержал основные методические указания по формированию внутренней политики МИП, касающихся интеллектуальной собственности;

– подготовка и поддержка деятельности инновационных брокеров.

Эффективность государственной поддержки развития МИП в Республике Беларусь может быть достигнута с использованием комплекса мер. Так как нерешенных проблем в сфере реализации инноваций в Республике Беларусь достаточно большое количество, рассматривать их решение только в одном ключе будет крайне неверным. Только поступательная государственная программа, которая будет влиять на развитие всех аспектов жизнедеятельности МИП, сможет коренным образом исправить ситуацию. В сложившейся ситуации частные инвесторы не готовы инвестировать финансовые ресурсы в инновации без наличия должной поддержки и гарантий государства. Высокая рискованность инновационных проектов не позволяет отрасли развиваться в полной мере.

С учетом происходящих изменений в экономике Республики Беларусь разработаны основные принципы развития инновационного потенциала страны. Успешное развитие деятельности малых инновационных предприятий взаимосвязано с технологическим процессом. Направления реформирования деятельности малых инновационных предприятий строятся на выявлении текущих проблем инновационного предпринимательства и разработке комплексных программ по их решению.

Все большее количество белорусских предприятий избирают путь инновационного развития в своей деятельности, производства новых продуктов, росту уровня конкурентоспособности. Пред-

приятия, используя инновации, могут обновлять основные фонды, производить новые продукты, завоевывая новые рынки сбыта [11]. Роль инновационной деятельности в экономической деятельности предприятия постоянно растет. От уровня инновационного развития предприятия, объемов и направлений использования инноваций зависит эффективность деятельности предприятия, возможность достижения устойчивого стабильного финансового положения.

Заключение. В русле выявленных тенденций особое внимание следует уделить стимулированию развития и расширения экспортной деятельности малого и среднего бизнеса в сфере производства и его кооперации с крупным бизнесом, формированию кластерных систем бизнеса, поддержке женского бизнеса.

Своевременное принятие мер, направленных на развитие МИП, становится очевидным. При этом основными направлениями являются:

– внедрение новых кредитных продуктов для повышения эффективности финансирования данного сектора;

– создание унифицированной системы обслуживания корпоративных и розничных клиентов;

– сокращение сроков кредитования, количества документации, снижение процентных ставок по кредиту, рост суммы кредитов.

Поддержка малых инновационных предприятий является важным инструментом, способствующим развитию инновационной деятельности и международных отношений. Предметом государственной поддержки в первую очередь должны быть экспортоориентированные предприятия, функционирование которых направлено на выравнивание платежного баланса страны.

Литература

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 годы: Указ Президента Респ. Беларусь от 26 марта 2007 г., № 136: в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 12.05.2009, № 241 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

2. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 26 мая 2011 г., № 669: в ред. Постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 26 декабря 2012 г., № 1209// Консультант Плюс: Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

3. Иванов, В.Ф. Направления развития национальной инновационной системы Беларуси / В.Ф. Иванов, Н.В. Кудревич // Экономический бюллетень НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь. — 2011. — № 3. — С. 27–33

4. Никитенко, П.Г. Стратегия развития национальной инновационной системы Беларуси / П.Г. Никитенко // Проблемы управления. — 2007. — № 1. — С. 27–41.

5. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь : закон Респ. Беларусь от 10 июля 2012 г., № 425–З // Экономическая газета. — 2012. — 24 авг. (№ 63). — С. 3–10. — (Прил. «Информбанк»); Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь: сб. правовых актов. — 2012. — № 5 (август). — С.190–203.

6. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы: Указ Президента Респ. Беларусь от 11 апреля 2011 г. № 136241 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

7. Постановление Совета Министров от 02.03.2012 № 205 «Об утверждении стратегии Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2012–2020 годы» // Консультант Плюс: Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

8. Таранова, Т. Проблемы создания развитой инновационной инфраструктуры / Тамара Таранова // Наука и инновации. — 2006. — № 4. — С. 39–41.

9. Таранова, Т. Роль государства в становлении и развитии инновационной инфраструктуры / Тамара Таранова // Наука и инновации. — 2006. — № 10. — С. 36–38.

10. Шилов, А. Инновационная экономика: наука, государство, бизнес / А. Шилов // Вопросы экономики. — 2011. — № 1. — С. 127–137.

11. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 мая 2011 г., № 669 // Эталон — Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

Материал поступил в редакцию 19.09.2013.

Стратегия формирования конкурентных преимуществ как фактор развития инновационного потенциала предприятия

Луцевич Александр Джонович,
кандидат экономический наук, доцент кафедры экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь (г.Минск, Беларусь)

В статье анализируются проблемы развития инновационного потенциала отечественных предприятий в современных условиях. Обосновывается вывод о том, что при переходе к экономике инновационного типа стратегия формирования конкурентных преимуществ, ориентированная на увеличении роли инноваций в производственно-хозяйственной деятельности предприятий, требует особого внимания.

The article is devoted to analysis of problems of innovative potential development of domestic enterprises in present conditions. The strategy of forming competitive advantages oriented on the increase of innovation role in enterprise's industrial and economic activity claims special attention while moving to the economy of innovation type.

Развитие интеллектуального потенциала предприятия является одним из важных аспектов его деятельности, так как в современных условиях основным ресурсом развития и конкурентоспособности предприятия становятся не сырье, физический труд и техническая мощь, а интеллектуальные ресурсы. Именно интеллектуальный потенциал предприятий становится одним из серьезных показателей его инвестиционной привлекательности.

Эффективное функционирование современного производства невозможно при недостаточном развитии и использовании интеллектуальных ресурсов. Кризис современного промышленного производства проявляется в значительном оттоке высококвалифицированных кадров на ведущих предприятиях, отсутствии методологических основ управления, применительно к условиям рыночной организации экономики и смещения маркетинговых акцентов, в неумении и неготовности персонала, зачастую, перестраиваться и адаптироваться к новым условиям.

В рыночной экономике решающим фактором коммерческого успеха является конкурентоспособность. Это многоаспектное понятие, означающее соответствие производимых фирмой товаров и услуг условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям его реализации, включающие такие понятия, как цена, сроки поставки, каналы сбыта, сервис, реклама и т. д. Успех сопутствует тем производителям, которые предлагают товары современного свойства (инновационные товары), наиболее соответствующие нуждам потребителей, т. е. успех отождествляется с понятием «конкурентоспособности товара» или его инновационностью. Однако все чаще борьба за потребителя идет не только на уровне качества и цены товара, но и на уровне возможностей компаний предложить воплощенное в товаре новое потребительское свойство, т. е. успех все больше ассоциируется с понятием «конкурентоспособности фирмы» (конкурентоспособностью бренда), которое в свою очередь, является следствием реализации фирменных конкурентных преимуществ.

Для формирования и удержания конкурентных преимуществ, а также упрочнения конкурентных позиций на рынке любой фирме необходимо располагать соответствующей стратегией.

Стратегия компании — сложный комплексный инструмент регулирования, который может классифицироваться с учетом ряда принципов, в частности:

– корпоративные стратегии (стратегии развития компании);

– бизнес-стратегии (конкурентные стратегии бизнеса);

– операционные стратегии (функциональные стратегии компании как составные элементы корпоративной стратегии).

Анализ стратегий, реализуемых рядом зарубежных и отечественных предприятий, позволяет классифицировать эти стратегии с точки зрения поведения на рынке: стратегии активного развития и экспансии и стратегии адаптационной стабилизации или выживания [4, с. 34–80].

Стратегия развития и экспансии ориентирована на достижение следующих основных целей: увеличение оборота, увеличение доли рынка, расширение активов компании, достижение положительной динамики. Стратегии развития присуши определенные риски, основными из которых являются:

– неадекватность внешним условиям развития рынков;

– возможность потерь из-за ухудшения качества активов в результате быстрого роста;

– низкая эффективность при избыточном финансировании;

– неадекватность структуры компании потенциальным масштабам;

– снижение управляемости.

Выбор метода формирования конкурентной стратегии должен отражать поставленные цели и одновременно обеспечивать высокое качество принятия решений. Для этого необходимо опираться на три основные критерии выбора:

– критерий оптимальности, заключающийся в том, что принятое решение должно в наибольшей степени приближать предприятие к достижению поставленных целей;

– критерий непротиворечивости, означающий, что предлагаемая стратегия должна быть внутренне согласованной и не может на каком-то этапе противоречить ранее установленным целям развития предприятия;

– критерий полноты, нацеленный на то, чтобы принятая к разработке стратегия охватывала все интересующие фирму сферы.

В связи с тем, что основным условием реализации конкурентной стратегии предприятия является обеспечение и поддержание конкурентных преимуществ, необходимо выбрать такой вариант (среди нескольких возможных) формирования конкурентных преимуществ, который позволил бы завоевать предпочтения потребителей (покупателей) и обеспечить приемлемый финансовый результат. Разработка эффективной конкурентной стратегии начинается с глубоко осмысленного поиска преимуществ и недостатков своего бизнеса, а также слабых мест своей текущей позиции, позволяющей конкурентам либо копировать, продукции фирмы, либо резким рывком ее обогнать.

Сущностью методов, ориентирующихся на конкурентов, является позиционирование собственного положения предприятия с лучшими показателями фирм-конкурентов, которые действуют на том же рынке и примерно одинаковы по своей конкурентоспособности, при этом основное внимание уделяется позиции каждой фирмы по относительным издержкам.

Картина конкурентного преимущества или недостатков будет неполной, если мы только узнаем, что компания имеет сильную конкурентную позицию, благодаря обеспечению потребителей более высокой потребительской ценностью или более низкими издержками на доставку этой ценности. Для того чтобы данная информация обладала практической ценностью, нам необходимо уточнить источники формирования конкурентных преимуществ.

Существует целая иерархия источников конкурентного преимущества с точки зрения возможности их дальнейшего использования и поддержания при формировании и развитии конкурентной стратегии. При этом выделяют базовые и созданные источники конкурентных преимуществ. Базовые источники-преимущества низкого ранга, такие как дешевая рабочая сила или сырье, довольно легко либо получить, либо обесценить. Также на нижних ступенях иерархии находится преимущество, основанное исключительно на факторе масштаба от применения технологий, оборудования или методов, имитированных у фирм-конкурентов. Как правило, базовые источники сохраняют свою важность в добывающих отраслях и в отраслях, где требования к технологии и навыкам рабочих невелики, а применяемая технология широко распространена.

Преимущества более высокого порядка — навыки и компетенции (более квалифицированный персонал, высокий научно-производственный потенциал, репутация компании) — всегда искусственно созданные. Их сложнее создавать и поддерживать, но они значительнее устойчивее.

Таким образом, создание и поддержание конкурентных преимуществ определяется в качестве основы конкурентоспособности предприятия, которые осуществляются путем долгосрочного итеративного процесса с постоянной обратной связью об информации и инвестициях.

Стратегический фактор конкурентного преимущества — конкретный компонент внешней или внутренней среды предприятия, по которому оно может превзойти конкурирующие компании после выполнения в ближайшей перспективе определенных условий или действий, обуславливающих превосходство анализируемого компонента предприятия по сравнению с конкурирующими компаниями.

Изучение непосредственного окружения организации направлено на анализ составляющих элементов внешней среды, с которыми предприятие находится и непосредственном взаимодействии, при этом предприятие может оказывать существенное влияние на характер такого взаимодействия, активно участвуя в формировании дополнительных возможностей и предотвращая будущие угрозы [1, с. 215].

Анализ конкурентов как компоненты непосредственного окружения компании также является важным, поскольку позволяет:

– предсказывать их будущие конкурентные стратегии;

– правильно оценивать их возможные реакции на собственные стратегические действия;

– оценивать их компетенции и способности по формированию конкурентных преимуществ.

Данный анализ должен проводиться по принципу «сегмент за сегментом» с использованием методологии бенчмаркинга, только в этом случае возможно приобрести специальные знания, необходимые для формирования и усиления собственных конкурентных преимуществ.

Внутренняя среда предприятия — часть общей среды, которая находится в пределах самого предприятия. Она оказывает постоянное и самое непосредственное воздействие на функционирование предприятия, т. к. в конечном счете определяет его экономический потенциал. Формирование конкурентных преимуществ в области микросреды напрямую зависят от экономического потенциала предприятия и квалификации его персонала.

Однако ни одна компания не может достичь конкурентных преимуществ по всем коммерческим характеристикам товара и средствам его продвижения на рынке. Необходимы выбор приоритетов и выработка стратегии, в наибольшей степени соответствующая тенденциям развития конкурентной ситуации в отрасли и наилучшим образом усиливающая сильные стороны деятельности компании.

Лидерство по издержкам означает, что компания стремится добиться минимальных по отрасли затрат на производство продукции. Следование данной стратегии предполагает обретение достаточного опыта, инвестиции в организацию крупномасштабного производства, экономию, обусловленную ростом масштабов деятельности, жесткий контроль над операционными расходами и управление тотальным качеством.

Дифференцирование предполагает организацию выпуска уникальной продукции или предоставление уникальных услуг, развитие лояльности потребителей торговой марке. Компания может предположить более высокое качество, лучшее исполнение или уникальные особенности — и любая из этих характеристик оправдывает повышение цены на товары и услуги.

Функциональные стратегии разрабатываются специально для каждого функциональные пространства компании и включают следующие основные элементы: НИОКР, маркетинг, производство, финансы.

Маркетинговая стратегия заключаемся в определении подходящих продуктов, услуг и рынков, которым они могут быть предложены. Определяет наиболее эффективный состав комплекса маркетинга (исследований рынка, формирования товарной и ценовой политики, управления продажами).

Производственная стратегия сосредоточена на решениях о необходимых производственных мощностях, размещении промышленного оборудования, основных элементах производственного процесса, распределении заказов. Наиболее важными аспектами производственной стратегии являются:

– управление издержками;

– управление ресурсами;

– повышение эффективности производственных операций.

Финансовая стратегия ответственна за прогнозирование финансовых показателей стратегического плана, оценку инвестиционных проектов, распределение и контроль финансовых ресурсов [4, с. 60].

Важное место для условий современной белорусской среды занимают стратегии информатизации и безопасности, которые обеспечивают внедрение новых эффективных способов управления и защиту различных подразделений от несанкционированного доступа с учетом внутренних и внешних аспектов.

На современном этапе одной из важнейших задач научно–технической деятельности промышленных предприятий является создание и внедрение высокопроизводительных, надежных

и экономичных машин, способных агрегатироваться с широким комплексом орудий обеспечивающих безопасность, комфортабельность условий труда, а также конкурентоспособность на внешнем рынке.

Следует отметить, что среди значительных факторов, препятствующих развитию научно-технической деятельности предприятий можно выделить следующие:

– недостаточная маркетинговая деятельность при выходе нового товара на рынок;

– низкий платежеспособный спрос на новые продукты;

– высокая стоимость нововведений;

– длительные сроки окупаемости нововведений;

– недостаточность законодательных и нормативных правовых актов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность;

– неразвитость рынка технологий.

За последние годы результаты инновационной деятельности предприятий существенно повлияли на развитие предприятия в:

– замене снятой с производства устаревшей продукции;

– расширении ассортимента продукции;

– сохранении и расширении традиционных рынков сбыта;

– создании новых рынков сбыта в странах таможенного союза, странах СНГ и странах-членах ЕС;

– обеспечении соответствия современным правилам и стандартам;

– росте производственных мощностей;

– снижении загрязнения окружающей среды;

– улучшении условий труда.

Таким образом, только тесный союз науки и производства, представляющий собой инновационную политику предприятия, позволяет решать проблему создания продукта на уровне мировых аналогов.

Главной задачей системы управления инновациями на предприятиях в целях повышения их эффективности должно стать внедрение более гибкой и комплексной системы планирования, координации стимулирования инноваций, направленных на развитие предприятия, а также ускорение разработки и внедрения новой продукции за счет специализации работ в рамках инновационного процесса.

Организационно — это должно реализоваться путем рассредоточения служб и отделов, занимающихся реализацией технической политики и управлением нововведениями, по различным уровням организационной (управленческой) структуры и внедрения отлаженной системы их взаимодействия и контроля. Такой подход отражает высокий уровень специализации производственных отделений и других структурных подразделений предприятия и предполагает раздельное планирование и финансирование новой продукции и новых видов создаваемых изделий. Этот подход имел широкое распространение и продолжает эффективно функционировать во многих ведущих компаниях.

Интегрированная система управления инновационным процессом на исследуемом предприятии должна включать:

– создание на высшем уровне управления предприятием специализированных формирований и подразделений в форме советов, комитетов или рабочих групп по разработке научно-технической политики (инновационной политики) предприятия, корпорации;

– создание центральных служб новых продуктов;

– выделение целевых проектных групп по разработке новой продукции;

– повышение роли подразделений НИОКР в производственных отделениях, научных лабораторий и научных центров, занимающихся инновационной деятельностью;

– образование фондов стимулирования инновационной деятельности;

– организацию консультационной помощи в области нововведений;

Рассмотрим данные элементы интегрированной системы управления инновационным процессом более подробно.

В состав комитетов и рабочих группы по разработке технической политики предприятий должны войти руководители центральных служб НИОКР и маркетинга, а также руководители производственных отделений. На них будет возложено определение стратегических направлений нововведений и внесение конкретных предложений для принятия решений управлением предприятия.

Координацию работ отдельных подразделений по подготовке предложений и организации осуществления нововведений будет осуществляет комитет по планированию новых товаров в рамках реализации единой стратегии по нововведениям и технической политики фирмы.

Центральные службы новых продуктов будут обеспечивать разработку технической политики, контроль и координацию инновационной деятельности, проводимой подразделениями

предприятия, а также способствуют и облегчают (ускоряют) процесс передачи и внедрения нововведений в производственных отделениях фирмы.

Проблему низкой маркетинговой поддержки инноваций можно разрешить с помощью создания отделений (отделы) новых продуктов, которые будут создаваться как самостоятельные специализированные подразделения предприятия для осуществления непосредственной координации всей инновационной деятельности (в рамках предприятия в целом) по закрепленным направлениям, в том числе обеспечивают согласование целей и направлений его технического развития, разработку планов и программ инновационной деятельности, мониторинг создания и внедрения новой продукции и рассмотрение проектов новой продукции. При этом необходимо иметь в виду особенности продукции предприятия.

Особая роль данных отделений обусловлена тем, что выход на рынок с новым продуктом требует проведения особой дополнительной работы (если продукт уже реализовывался на рынке, то можно на основании данных о поведении покупателей предсказать возможный объем реализации). Падение спроса на традиционный товар вызывает падение цены, приводит к снижению объема производства. Если товар выходит на рынок впервые, то неопределенность многократно возрастает.

В современных условиях сформировалась новая концепция маркетинга инновационных продуктов, в соответствии с которой изменилось место взаимодействия разработчика (производителя) и потребителя. При новой концепции маркетинга инновационного продукта потребитель и разработчик встречаются в начале цепочки в двух случаях:

– новый продукт разрабатывается в соответствии с четкими запросами потребителя;

– на стадии разработки проводится агрессивная кампания по формированию потребности в новом товаре, и к тому моменту, когда новый товар выходит на рынок, потребитель уже ждет его.

В этой связи для увеличения эффективности инноваций в первом случае отделения должны выявить запросы потребителя. Во втором случае необходимо разработать рекламную кампанию: участие в презентациях (показы) новых товаров специально для представителей потенциальных покупателей; пресс-конференции по случаю введения на рынок нового товара. К числу самых мощных акций относится резкое снижение цены в связи с переходом к продаже новой модели товара, о чем широко оповещается через средства массовой коммуникации (печать, радио, телевидение).

Еще одним отделом, призванным увеличить эффективность инноваций на предприятии будут являться проектно-целевые группы по НИОКР и производству новой продукции, которые являются самостоятельными хозяйственными подразделениями для обеспечения комплексного выполнения работ по созданию, внедрению и серийному производству конкретного нового продукта или реализации конкретного проекта. Эти группы будут создаваться на среднем уровне управления и подчиняются высшему руководству предприятия.

Основной обязанностью проектно-целевых групп по НИОКР и производству новой продукции будет являться организационно-экономическая подготовка производства, которая представляет собой комплекс мероприятий по обеспечению процесса производства новых изделий всем необходимым, а также по организации и планированию технической подготовки производства.

Первое направление предусматривает в соответствии с технологическим процессом определение потребности предприятия в дополнительном оборудовании, рабочих кадрах, материальных и топливно-энергических ресурсах; непосредственное обеспечение производства новой продукции нужным оборудованием, инструментами, приспособлениями; перестройку производственной, а при необходимости и организационной структуры, информационной системы; осуществление подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, оформление договорных отношений с поставщиками и потребителями продукции и т. д.

На этой стадии решаются вопросы специализации и кооперирования цехов, проектируется организация обслуживания рабочих мест, организация ремонтного, инструментального, энергетического, транспортного и складского хозяйств, рассчитываются необходимые материальные, трудовые, финансовые, календарно-плановые нормативы, разрабатывается соответствующая технологическому процессу и типу производства система оперативно-производственного планирования и управления производством, а также система оплаты труда работников предприятия.

На этой стадии разрабатываются плановые калькуляции и цены на новую продукцию, определяется ее экономическая эффективность.

Частью проектно-целевых групп по НИОКР и производству новой продукции будет являться отдел планирования технической подготовки производства (далее ТПП) планирует работы как основных служб технической подготовки, так и служб предприятия, участвующих в подготовке производства (главного механика, главного энергетика, службы материально-технического снабжения и др.).

В функции отдела (бюро) планирования ТПП должны входить:

– составление перспективных планов подготовки производства новых изделий;

– разработка генеральных планов-графиков подготовки производства по каждому объекту;

– обобщение мероприятий по предприятию, необходимых для выполнения в срок графиков подготовки производства;

– проверка планов и графиков, составляемых техническими службами предприятия;

– планирование работ по подготовке текущего производства, связанных с внесением изменений в конструкцию и технологию действующего производства;

– учет выполнения подготовки производства по отделам и службам;

– контроль и оперативное регулирование работ, производимых в отделах и службах предприятия;

– систематизация учетных и опытных данных и разработка нормативов по подготовке производства;

– составление отчетных материалов о состоянии и ходе работ по подготовке производства новых изделий.

Отдел планирования ТПП будет находиться в непосредственном подчинении главному инженеру предприятия или его заместителю.

Указанные выше изменения в организационной структуре крупных предприятий необходимо дополнить созданием инвестиционных фондов предприятий, которые будут способствовать развитию и увязке инновационных проектов в общей стратегии, направленной на обеспечение его долговременного успеха. Фонды стимулирования создания и использования инноваций в производственных отделениях будут обеспечивать повышение конкурентоспособности продукции и повышение эффективности производственно-сбытовой деятельности отделений в целом за счет активизации инновационных процессов по закрепленным направлениям деятельности, а также в области организации и управления разработкой, производством и сбытом продукции.

Литература

1. Гурков, И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность // И.Б. Гурко. — М.: Тенс, 2006. — 235 с.

2. Пелих, А.С. Экономика предприятия и отраслей промышленности: учеб. пособ. // А.С.Пелих. — Ростов н/Д.: «Феникс», 2008. — 543 с.

3. Суша, Г.З. Экономика предприятия: Учеб. пособ. // Г.З. Суша. — М.: Новое знание, 2008. — 384 с.

4. Трифилова, А.А. Управление инновационным развитием предприятия // А.А. Трифилова. — М: Финансы и статистика, 2003. — 176 с.

5. Экономика предприятия: Учеб. пособие / Л.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова, М.А. Зайцева и др.; Под общ. ред. Л.Н. Нехорошевой. — Мн.: Выш. шк., 2003. — 383 с.

Материал поступил в редакцию 11.02.2014.

Организационно-правовые основы регулирования деятельности субъектов инновационной инфраструктуры Украины

Князевич Анна Александровна,
кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента Ровенского государственного гуманитарного университета (г. Ровно, Украина)

Бритченко Игорь Геннадиевич,
доктор экономических наук, профессор, директор Межотраслевого института повышения квалификации и переподготовки специалистов Полтавского университета экономики и торговли (г. Полтава, Украина)

В статье проведен комплексный анализ нормативно-правового регулирования деятельности субъектов инновационной инфраструктуры Украины. Определен ряд проблем, которые возникают в связи с существующим подходом к развитию инновационной инфраструктуры страны.

The comprehensive analysis of the regulatory activity of innovation infrastructure in Ukraine is devoted in the article. The problems of the development of innovation infrastructure in the country are identified.

В мировом экономическом пространстве начала XXI в. сформировалась парадигма обеспечения дальнейшего инновационного развития национальных экономик на базе использования научных предложений, знаний как важнейших экономических ресурсов путем софтизации экономики. На разных уровнях управления все большее значение приобретает эффективность функционирования инновационной сферы, которую можно обеспечить лишь при условии существования соответствующего правового и финансового обоснования ее деятельности. Уровень организационно-правового обеспечения инновационной деятельности является одним из важнейших элементов, характеризующий инновационную среду и инновационный климат в государстве.

Динамичное развитие инвестиционно-инновационных процессов в условиях глобализации мировой экономики обуславливает разработку различных подходов к их изучению, анализу и оценке. Исследованию проблем развития инновационной инфраструктуры стран посвящено большое количество научных работ отечественных и зарубежных ученых, в частности А. Абрамешина, Т. Гринько, Д. Доржиевой, И. Зубейко, Т. Задыхайло, Н. Ивановой, С. Ильяшенко, М. Йохны, Н. Каленской, М. Канаевой, Т. Скрипко, В. Стадник, В. Трибушной, Л. Федуловой и многих других. Основное внимание в этих работах уделяется совершенствованию методов управления и оценки состояния инновационной инфраструктуры как одного из ведущих механизмов обеспечения высоких темпов инновационного развития страны. Недостаточно исследованными остаются вопросы выбора критериев текущего оценивания фактического состояния каждого из составляющих элементов инновационной инфраструктуры Украины и разработки путей формирования ее эффективности.

Цель исследования заключается в осуществлении комплексного анализа организационно-правовых основ регулирования субъектов и объектов инновационной инфраструктуры страны, определении целостности регламентации и соответствия требованиям времени.

Важной задачей законотворческих органов в процессе развития инновационной деятельности является обеспечение как можно более эффективного функционирования рынков инновационных услуг, действующих в составе инновационной инфраструктуры в частности и национальной инновационной системы в целом.

Государство, помогая инноваторам, пытается создавать благоприятные условия для внедрения инноваций путем соответствующего управления экономикой, эффективной регуляторной политики и содействия свободному перемещению инвестиций, людей и идей [3, с. 13].

Неотъемлемой составляющей стратегии инновационного развития экономики является инновационная политика, которая, прежде всего, основывается на создании благоприятного инвестиционного климата, а также формировании действенных структур для реализации и налаживания эффективного механизма взаимодействия между ними, то есть формирования благоприятных условий для функционирования субъектов инновационной деятельности и развития предпринимательства в инновационной сфере [1, с. 438].

Современная нормативно-правовая база регулирования научно-технической и инновационной деятельности имеет значительные наработки. Исходные правовые предпосылки государственной инновационной политики заложены в Конституции Украины. Статья 54 гарантирует гражданам свободу научной и технической, а также других видов творчества, защиту интеллектуальной собственности и их авторских прав. В этой же статье определено, что государство содействует развитию науки, установлению научных связей Украины с мировым сообществом. В соответствии с законодательством государственную поддержку получают субъекты хозяйствования всех форм собственности, реализующие в Украине инновационные проекты, в том числе предприятия всех форм собственности, которые имеют статус инновационных.

Появление в Украине собственного законодательства об инновационной деятельности непосредственно связано с провозглашением независимости Украины. Позже были приняты Законы Украины «Об инновационной деятельности», «О научной и научно-технической деятельности», «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине», «О специальном режиме инновационной деятельности технологических парков» и т. д. Также в этой сфере общественных отношений действуют Гражданский и Хозяйственный Кодексы, Законы Украины «Об инвестиционной деятельности», «О научной и научно-технической экспертизе», «О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий» и др.

Одной из основных функций государства в процессе регулирования деятельности национальных инновационных систем является поддержка развития инновационной инфраструктуры. Инновационная инфраструктура — это динамическая саморегулирующаяся система рынков и субъектов, вступающих на этих рынках в определенные экономические отношения, которая обеспечивает создание необходимых условий для расширенного производства и сбыта инновационной продукции, технологий, услуг согласно действию объективных экономических законов [4]. Существующая модель функционирования инновационной инфраструктуры страны на макроуровне непосредственно зависит от создания государством экономических, организационно-правовых и социальных условий посредством определенной финансово-кредитной, налоговой, патентной, амортизационной и прочей политики, которая стимулирует создание, внедрение и распространение инноваций.

Объектами государственного регулирования инфраструктурного обеспечения инновационного развития страны являются не только отдельные научные или производственные предприятия, предоставляющие инновационные услуги, а также налаженность и взаимосвязь их деятельности на всех стадиях инновационного процесса.

Государственная поддержка инновационных процессов заключается в создании цивилизованных правил и механизмов взаимовыгодного сотрудничества всех субъектов инновационной сферы, инициировании и поощрении развития инфраструктуры поддержки инновационных процессов [6, с. 126]. Все объекты инновационной инфраструктуры должны работать согласованно, не создавая препятствий в течение всего цикла инновационного процесса от проведения научных исследований и разработок, создания, внедрения в производство и до вывода на рынок новой наукоемкой продукции. Процесс создания инновационной инфраструктуры длительный. В таких странах, как США, Германия, Япония он длился на протяжении 10–15 лет [9, с . 124–125].

Инновационная политика реализуется в сложной и динамичной среде, которая для каждой страны имеет свои специфические особенности. Поэтому как для развитых стран-лидеров, так и для стран, которые развиваются, не может быть единой инновационной политики. Это должен быть комплекс специфических для определенной страны мер, охватывающий все направления национальной инновационной деятельности. Инновационная политика должна соответствовать уровню развития страны и учитывать ее особенности.

Что касается вопроса формирования инновационной инфраструктуры в Украине, законодательная база ее регулирования была заложена еще в 1992 г. с принятием Закона Украины «Об общих принципах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон». Согласно его положений технопарки и технополисы классифицировались как один из видов свободных экономических зон.

В 2008 г. Кабинетом Министров Украины была утверждена Государственная целевая экономическая программа «Создание в Украине инновационной инфраструктуры» на 2009–2013 гг. [5], реализация которой должна была обеспечить основу для активизации инновационной деятельности, распространения и развития инновационной и научно-производственной инфраструктуры. Круг основных проблем, на решение которых была направлена программа, предусматривал преодоление функциональной неполноты и недостаточной развитости инновационной инфраструктуры страны. Отмечалось отсутствие венчурных фондов и центров трансфера технологий, ненадлежащей поддержки деятельности изобретателей, рационализаторов, ученых, имеющих завершенные научно-технические разработки, неполноту использования образовательного и научного потенциала. Признано, что существующий механизм стимулирования создания и функционирования субъектов инновационной инфраструктуры является неэффективным, а в некоторых случаях и вообще не действует.

Развитие в Украине инновационной инфраструктуры, согласно существующей нормативно-правовой базе, должно осуществляться путем обеспечения действенности финансово-экономической и производственно-технологической подсистем.

Учитывая высокие коммерческие риски инвестирования в инновационные проекты, значительные финансовые затраты, длительный срок окупаемости инвестиций, необходимо обеспечить значительную и стабильную финансовую поддержку инновационной деятельности путем первоочередного формирования финансово-экономической подсистемы инновационной инфраструктуры как недостаточно развитой. Эффективность функционирования финансово-экономической подсистемы зависит от развития разветвленной производственно-технологической подсистемы, которая формирует сетевую модель управления инновационным развитием на макро- и микроуровнях.

Полнота и функциональность производственно-технологической подсистемы, с использованием основных приоритетов ее развития, обеспечит результативность инновационного процесса и эффективное использование финансовых ресурсов. Приоритетными направления развития инновационной инфраструктуры страны являются [5]:

– создание целостной инновационной инфраструктуры на базе научных учреждений и высших учебных заведений;

– поддержка и развитие инновационных малых предприятий;

– создание инновационной инфраструктуры на региональном уровне с одновременным обеспечением межрегиональной координации;

– оптимизация и расширение сети центров информационно-консультационной поддержки инновационной деятельности;

– развитие инфраструктуры кадрового обеспечения инновационной деятельности.

В 2011 г. Кабинетом Министров Украины была утверждена, разработанная Министерством экономического развития и торговли, Программа развития инвестиционной и инновационной деятельности в Украине на 2011–2015 гг., в которой сделан акцент на разработке и реализации приоритетных инвестиционных и инновационных проектов, определены критерии их отбора и формы государственной поддержки реализации.

Анализ хронологии и охвата законодательства, регулирующего деятельность субъектов инновационной инфраструктуры Украины (табл. 1) указывает на некоторую его фрагментарность.

В современном мире качество управления инновационными процессами и их государственное стимулирование стали определяющими факторами конкурентоспособности национальных экономик. Из-за непоследовательности в проведении научно-технологической и инновационной политики в Украине закрепляются тенденции к технологическому отставанию от развитых стран мира. Следствием этого становится снижение конкурентоспособности национальной экономики, торможение развития высокотехнологичных отраслей промышленности, падение квалифицированности рабочей силы. Это вызывает рост угроз национальной безопасности Украины, дальнейшее отставание от развитых стран мира и превращение ее в ресурсный придаток стран-мировых лидеров [7, с. 12].

Усиление экономических реформ и становление рыночной экономики может быть более эффективно достигнуто путем формирования

конкурентной среды и развития инновационного предпринимательства. В Украине за последние годы в целом было достигнуто некоторое улучшение бизнес-среды, были предложены некоторые политические инициативы с целью облегчения ведения бизнеса. Но страна остается относительно слабой в ключевых сферах поддержания конкурентоспособности малого и среднего инновационного предпринимательства, технологической оснастки и содействия экспорту, предоставления бизнес-услуг и учреждения программ усиления технологического потенциала предприятий. Украина все еще завершает выполнение базовых институциональных, законодательных и нормативных требований, определяющих политику в отношении инновационной сферы. Благие намерения в большинстве случаев остаются нереализованными по ряду причин, включая недостаточное внимание Верховного Совета к вопросам совершенствования законодательства в области инновационной деятельности, а также ограниченности бюджетных ресурсов, инертности действий и некомпетентности местных органов власти в содействии развитию частного инновационного предпринимательства.

С одной стороны, необходимость государственной поддержки инновационных процессов обусловлена масштабностью расходов на проведение научных исследований и реализацию результатов, связанных с поиском и приобретением научно-технической информации; подготовкой персонала, способного к плодотворной научно-технической деятельности; материально-техническим обеспечением фундаментальных и проектно-конструкторских работ; экспертизой, патентованием, сертификацией новой продукции и т.п. [6, с. 125–126], а с другой, на протяжении многих лет несовершенная структура инновационной деятельности обусловила дестабилизирующее влияние на экономику Украины и ее отраслей.

Согласно статистической информации в Украине функционирует широкая сеть организаций поддержки предпринимательства в области инноваций: их количество составляет несколько сотен, зато качество их услуг в сфере малого бизнеса остается низкой. По мнению экспертов представительства Европейского Союза в Украине [3, с. 19], государственная инновационная политика Украины не сосредоточена на развитии малого и среднего предпринимательства, не соответствует общим мировым и европейским тенденциям. Государственная инновационная политика Украины не создает условий для деятельности предприятий, как главных инноваторов в национальной инновационной системе. Малые, средние и крупные предприятия не имеют мотивации для преобразования результатов исследований и разработок в новые товары и услуги, проведения собственных исследований и внедрения инновационных разработок. К тому же существует низкий уровень инновационного сотрудничества между предприятиями и научно-исследовательскими учреждениями. Также слабой стороной сложившейся в Украине ситуации является противоречивость законодательства относительно инноваций, особенно в случаях, когда государственная финансовая поддержка блокируется самим государством.

Недостаточно инновационных венчурных фондов и бирж научно-технических разработок, бизнес-центров, присутствуют недостатки патентного и юридического обеспечения защиты прав интеллектуальной собственности, низкий спрос на рынке отечественной инновационной продукции. Кроме того, в Украине не полностью создана не только законодательная база по вопросам правовой регламентации субъектов и объектов инновационной деятельности, но и наблюдается инерционное равнодушие взглядов на деятельность со стороны социально-экономической среды.

Также недостаточно реализуется образовательный и научный потенциал, прежде всего высших учебных заведений, в сфере информационно-коммуникационных, высоких технологий. Существенным недостатком системы национального регулирования развития инновационной сферы является то, что она, в отличие от законодательства большинства стран мира, не только не способствует расширению источников финансирования инновационного развития, но и противодействует привлечению внебюджетных средств, делает невозможным формирование специальных, в частности, ведомственных, фондов финансирования инноваций [1, с. 439–440]. Так, Государственной целевой экономической программой «Создание в Украине инновационной инфраструктуры» [5] был предусмотрен значительный объем финансирования субъектов инновационной инфраструктуры из разных источников. Среди них определены прогнозные расходы из государственного бюджета на 2011–2012 гг. на общую сумму 60 550 тыс. грн. Согласно информации о расходах государственного бюджета на 2013 г. предоставленной Министерством экономического развития и торговли фактическое финансирование программы из государственного

Таблица 1 — Основное нормативно-правовое обеспечение деятельности субъектов инновационной инфраструктуры Украины

	Нормативно-правовой акт	Регистрационный номер	Дата принятия
1.	*Закон Украины* «Об инвестиционной деятельности»	№ 1560-XII	от 18.09.1991 г.
2.	*Закон Украины* «О научной и научно-технической деятельности»	№ 1977-XII	от 13.12.1991 г.
3.	*Закон Украины* «Об общих принципах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон»	№ 2673-XII	от 3.10.1992 г.
4.	*Закон Украины* «О научно-технической информации»	№ 3322-XII	от 25.06.1993 г.
5.	*Закон Украины* «Об охране прав на изобретения и полезные модели»	№ 3687-XII	от 15.12.1993 г.
6.	*Закон Украины* «Об охране прав на промышленные образцы»	№ 3688-XII	от 15.12.1993 г.
7.	*Закон Украины* «Об охране прав на знаки для товаров и услуг»	№ 3689-XII	от 15.12.1993 г.
8.	*Закон Украины* «Об авторском праве и смежных правах»	№ 3792-XII	от 23.12.1993 г.
9.	*Закон Украины* «О научной и научно-технической экспертизе»	№ 51/95-ВР	от 10.02.1995 г.
10.	*Постановление Верховного Совета Украины* «О концепции научно-технологического и инновационного развития»	№ 916-XIV	от 13.07.1999 г.
11.	*Закон Украины* «О специальном режиме инновационной деятельности технологических парков»	№ 991-XIV	от 16.07.1999 г.
12.	Послание Президента Украины к Верховному Совету Украины «Украина: продвижение в XXI век. Стратегия экономической и социальной политики 2000–2004 гг.»	№ 276а/2000	от 23.02.2000 г.
13.	*Указ Президента* «О решении Совета национальной безопасности и обороны Украины «О неотложных мерах по выводу из кризисного состояния научно-технологической сферы Украины и создания реальных условий для перехода экономики на инновационную модель развития Украины»	№ 640/2001	от 20.08.2001 г.
14.	*Закон Украины* «Об инновационной деятельности»	№ 40-IV	от 04.07.2002 г.
15.	Гражданский Кодекс Украины (глава IV «Право интеллектуальной собственности»)	№ 435-IV	от 16.01.2003 г.
16.	Хозяйственный кодекс Украины (статья 325)	№ 436-IV	от 16.01.2003 г.
17.	*Постановление Кабинета Министров Украины* (*КМУ*) «Об утверждении Положения о создании комиссии по организации технологических парков и инвестиционных структур других типов»	№ 1219	от 06.08.2003 г.
18.	*Указ Президента* «О решении Совета национальной безопасности и обороны Украины «О состоянии научно-технологической сферы и мерах по обеспечению инновационного развития Украины»	№ 606/2006	от 11.07.2006 г.
19.	*Закон Украины* «О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий»	№ 143-V	от 14.09.2006 г.
20.	*Постановление КМУ* «Об утверждении Государственной целевой экономической программы «Создание в Украине инновационной инфраструктуры» на 2009–2013 гг.	№ 447	от 14.05.2008 г.
21.	*Постановление КМУ* «Об утверждении Программы развития инвестиционной и инновационной деятельности в Украине»	№ 389	от 2.02.2011 г.
22.	*Указ Президента* «Об утверждении Положения о Государственном агентстве по вопросам науки, инноваций и информатизации Украины»	№ 437	от 8.04.2011 г.
23.	*Указ Президента* «О Государственном агентстве по инвестициям и управлению национальными проектами Украины»	№ 583/2011	от 12.05.2011 г.
24.	*Постановление КМУ* «Об утверждении перечня приоритетных тематических направлений научных исследований и научно-технических разработок на период до 2015 года»	№ 942	от 07.09.2011 г.
25.	*Закон Украины* «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине»	№ 3715-VI	от 08.09.2011 г.

бюджета не осуществлялось, что ставит под угрозу возможность достижения запланированных в ней результатов [10]. Таким образом, реализация государственных программ в сфере инновационной деятельности становится невозможной по ряду причин, основными из которых является отсутствие государственной финансовой поддержки и эффективных механизмов привлечения средств частных инвесторов.

Инструменты поддержки исследований и разработок (частные фонды, технопарки, бизнес-инкубаторы, лизинговые центры) не оснащены должным образом, персонал не получает соответствующую подготовку, и что самое важное, частные и государственные финансовые ресурсы крайне ограничены. Государство играет важную роль в финансировании НИОКР, но основная часть государственных средств расходуется на поддержание государственных академий наук, в том числе НАНУ. Роль бизнес-сектора имеет тенденцию к ослаблению, как с точки зрения финансирования, так и выполнение НИОКР, особенно в период экономического и политического кризиса [3, с. 12].

Таким образом, существующий подход к развитию инновационной инфраструктуры и его сохранение приводит к появлению новых проблем в сфере инновационной деятельности и дальнейшей деформации структуры национальной экономики. Инновационная инфраструктура страны не может быть полноценно сформированной и должным образом функционировать без комплексного, системного и эффективного нормативно-правового обеспечения. Такое обеспечение формировалось годами независимости Украины и находится в процессе постоянных изменений, которые порождаются политическими, экономическими, интеграционными, социальными и другими факторами. Регулирование инновационной сферы, инвестирование инновационных проектов, осуществляется большим количеством нормативно-правовых актов, а законодательство Украины об инновационной деятельности охватывает правовые нормы различной отраслевой принадлежности. Не смотря на это, отсутствует действенный механизм финансовой поддержки реализации инновационных проектов на разных уровнях управления. Действующее законодательство Украины об инновационной деятельности пока не может полностью обеспечить полномасштабного регулирования отношений, возникающих в связи с разработкой, созданием и распространением инновационных продуктов, товаров, услуг.

Литература

1. Гринько, Т.В. Формування інноваційної інфраструктури України як основа активізації інноваційної діяльності підприємств / Т.В. Гринько // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. — 2008. — № 628. — С. 438–442.

2. Зубейко, И.И. Региональный аспект развития инновационной инфраструктуры Украины / И.И. Зубейко // Экономика Крыма. — 2012. — № 1 (38). — С. 31–35.

3. Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів / Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні». — К.: Фенікс, 2011. — 76 с.

4. Князевич, А.О. Сутність та специфіка формування соціально-орієнтованої інноваційної інфраструктури країни / А.О. Князевич, І. Г. Брітченко // Науковий журнал «Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління». — № 3(65). — 2013. — С. 68–73.

5. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки»: Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. — № 447. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-п.

6. Стадник, В. В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / В.В. Стадник, М.А. Йохна. — К.: Академвидав, 2006. — 464 с.

7. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жиляєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. — К.: Парламентське вид-во, 2009. — 632 с.

8. Тихий, В.П. Проект інноваційного кодексу України та проблеми розвитку правового регулювання інноваційної діяльності / В.П. Тихий, Н.М. Мироненко // Зб. матер. наук.-практ. конф. «Проект Інноваційного кодексу України як новий етап розвитку нормотворення в інноваційній сфері», 14 червня 2011 р., м. Харків. — Х.: «ФІНН», 2011. — С. 16–22.

9. Федулова, Л.І. Інноваційна економіка: підруч. / Л.І. Федулова. — К.: Либідь, 2006. — 480 с.

10. Шевченко, А.В. Інституційні засади формування інноваційної моделі розвитку у промисловості України. Аналітична записка [Електронний ресурс] / А.В. Шевченко. — Нац. ін-т стратегічних досліджень при Президентові України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1300/#_ftn5.

Материал поступил в редакцию 13.12.2013.

Информационное обеспечение принятия управленческих решений на основе объектного подхода для предприятий легкой промышленности

Сурмай Даниил Данилович,
соискатель кафедры экономики предпринимательства Хмельницкого национального университета (г. Хмельницкий, Украина)

Предлагается специальный подход по обработке экономической информации, который повышает точность распределения затрат на основе анализа бизнес-модели производственных процессов предприятий легкой промышленности для нужд принятия управленческих решений. Подход заключается в расчете и автоматической регистрации показателей, которые не были приняты во внимание или не могли быть получены ранее. Предложенный подход может быть использован для распределения затрат каких-либо ресурсов на постоянную и переменную составляющую для соответствующих объектов. В результате становится возможным формирование входной информации для принятия управленческих решений.

To increase the adequacy of management decisions, we propose an approach to processing of economic information, which improves the accuracy of cost allocation. The approach is based on the analysis of the productive processes of the enterprises of Light Industry. New here is the complementation of the conventional models of the material objects by additional details, which required to performing regular automated tasks of management analysis. Our approach is calculation and automatic registration of indicators, which have not been taken into consideration, or could not be retrieved earlier. It can be used to make cost allocation of any resources into fixed and variable components for the relevant objects. As a result becomes possible forming input information for making management decisions.

В условиях жесткой конкуренции вопрос эффективного управления затратами предстает особенно остро. Актуальным является создание инновационных методов информационной поддержки принятия управленческих решений.

Проблемам управления затратами предприятий уделяли внимание многие ученые, среди которых: А. Апчерч, П. Атамас, И. Бланк, К. Друри, Н. Иванова, В. Ковальов, Г. Козаченко, В. Лень, Л. Нападовська, О. Орлов, Ю. Погорелов, Е. Рясных, Т. Скоун, О. Стоянова, Ч. Хорнгрен, М. Чумаченко, А. Шеремет.

Сегодня проведено много исследований определенных аспектов информационной поддержки принятия управленческих решений, например, экспертные системы. Наиболее признанными в данной области является исследование таких отечественных и зарубежных ученых: Д. О. Поспелова, Е. В. Попова, В. В. Солодовникова, А. Д. Цвиркуна, В. В. Кульбы, В. Н. Вагина, А. П. Еремєєва, В. А. Виттиха, Е. В. Лысенка, О. Е. Федоровича, Е. Г. Петрова, В. М. Илюшка, К. О. Соловйовой, И. Б. Сироджи, M. D. Mesarovic, D. Macko, Y. Takahara, I. Lefcowitz, D. P. Eckman, L. Lasdon, J. D. Schoeffler, D. W. Hasling, D. A. Waterman, M. D. Grover.

Однако в большинстве исследований упускают инфраструктурный аспект информационной поддержки, что выражается в склонности предпочитать использование проверенных временем методов хранения и обработки информации. Это привело к тому что в практике хозяйственной деятельности могут быть внедрены достижения ученых экономистов в лучшем случае первой половины XX в.

Целью работы является демонстрация преимуществ модифицированного объектно-ориентированного метода для решения задач управления затратами предприятия.

Довольно много ученых подчеркивают ценность маржинального подхода в сфере гибкого управления затратами, который позволяет принимать экономически обоснованные решения относительно себестоимости продукта, ассортиментной политики, ценообразования, работы с контрагентами и др.

Суть маржинального подхода как метода заключается в преобразовании специализированной экономической информации с целью принятия адекватных управленческих решений. В силу того, что этот метод не оперирует непосредственно данными о деятельности предприятия он, с одной стороны значительно более универсальный, но с другой стороны для его адекватной работы критичным является точность исходной информации, в нашем случае разделение затрат на постоянную и переменную составляющую.

В течение последних двенадцати лет в Украине было проведено более сорока [5], а в Росии более ста [3, 7] научных исследований, посвященных практическому применению и совершенствованию методов маржинального анализа, что свидетельствует об актуальности данной темы. Однако имеющаяся система учета экономической информации не способна удовлетворить управленческие потребности в целом и маржинального подхода частности.

Основным недостатком современных систем учета является их узкая специализация. В основном такие системы ориентированы на расчеты традиционных финансово-экономических показателей, обладающих тем не менее низкой управленческой ценностью.

Во многих научных публикациях, посвященных системам учета на предприятии в последнее время звучит напоминание об острой необходимости дальнейшего развития методологии учета, разработке новых методов [1, 4, 8], обращается внимание на неэффективность существующих методов для решения актуальных задач учета и планирования затрат.

Поэтому нами предлагается специальный подход совершенствования существующих методов управленческого учета на основе анализа бизнес-модели производственных процессов предприятий на примере легкой промышленности. Сущность его заключается в обобщении традиционного учета предприятия и доведение его до полного учета производства и всех его составляющих в динамике. Многие ученые подчеркивают, что современные условия хозяйствования отечественных предприятий предопределяют необходимость использования широкого спектра информации для эффективного принятия управленческих решений, который не в состоянии обеспечить современная система учета [2, 6].

При распределении расходов на постоянную и переменную составляющую следует обратить особое внимание на расходы, которые на данный момент относят к условно постоянным или переменным. Например, в швейном производстве возможно четко отнести расходы на ткань и нити к переменным расходам, так как весь объем ткани и нитей используется для создания готовой продукции, и вся их стоимость полностью поглощается товаром. Расходы на обслуживание зданий можно отнести к постоянным, так как независимо от того, будет ли вообще какое-либо производство в здании цеха, поддерживать его в надлежащем состоянии все равно нужно.

Однако определить природу большинства расходов в производственном процессе и распределить их не так просто. Например, затраты на электроэнергию. Счет на электроэнергию представляет общую сумму расходов за период, но электроэнергия потребляется на текстильном предприятии неравномерно и не исключительно в производственных, а также в административных и инфраструктурных целях. Даже оборудование каждого цеха отдельным электросчетчиком все равно не даст достаточно информации для распределения расходов на электроэнергию на постоянную и переменную составляющую, потому что в пределах одного цеха электроэнергию используют как основные производственные машины, так и осуществляется освещение, отопление, поддержание инфраструктуры и регулярные непроизводственные операции обслуживания.

Учитывая трудоемкость при расчете себестоимости, затраты на электроэнергию или вообще не делят на постоянную и переменную составляющую, или распределяют с применением статистических методов исходя из общего объема энергопотребления в месяц, что приводит к значительным погрешностям в расчетах, которые становятся критическими в энергоемких отраслях промышленности.

Переменную часть затрат пытаются определить несколькими распространенными методами в порядке возрастания сложности и точности: методом визуального наблюдения, методом минимума-максимума и методом корреляционно-регрессионного анализа. Первый метод фактически является частью эмпирического цикла, соответственно, с его помощью можно получить только первичные, непроверенные и наименее точные данные, Кроме того, по этому методу невозможно

выделить переменную составляющую из затрат определенного ресурса. Метод минимума-максимума позволяет выделить явно переменную составляющую затрат, однако точность его низкая и значительно зависит от величины и качества выборки. Последний упомянутый метод способен обнаруживать даже скрытое присутствие переменных затрат в общих затратах определенного ресурса и может достаточно адекватно работать даже при малых выборках, однако для этого метода критично качество выборки, кроме этого он более трудоемкий, чем предыдущие. Общим недостатком упомянутых методов распределения затрат является их ретроспективность, что увеличивает погрешность при экстраполяции результатов для планирования будущих событий.

Для решения задач управленческого учета в целом и маржинального подхода в частности предлагаем использовать объектно-ориентированный подход, где информационными объектами (ИО) являются модели материальных объектов.

Предлагается расширение информационной модели объекта дополнительными реквизитами необходимых для применения специализированных методов, направленных на выполнение задач управленческого анализа. Все объекты иерархически упорядочены, их совокупность образует направленный ациклический граф.

Такой подход позволит накапливать данные независимо от предварительно определенного набора реквизитов и несмотря на степень их релевантности для текущей модели описания деятельности предприятия, что значительно увеличит гибкость учета и возможности анализа.

Большинство экономических, так называемых «данных», которые различным образом фиксируются в ходе деятельности предприятия по сути являются информацией. Часто эта информация создается путем обработки данных методами предусматривающими потерю нерелевантных для конкретной модели описания деятельности предприятия данных. Явное разделение данных и методов, которое в современной экономической практике не часто находят свое применение позволит повторно использовать собранную информацию с целью проведения разностороннего анализа, для которого, на данном этапе развития методологии экономических исследований, нужно в лучшем случае собирать дополнительные данные, которые фактически отражают характеристики уже определенным образом зафиксированных реальных объектов и событий, но «с другого ракурса».

Иерархическое упорядочение всех ИО позволит в полной мере пользоваться преимуществами объектно-ориентированного подхода.

Применение модифицированного объектно-ориентированного подхода к экономической сфере деятельности предприятия позволит определить четкий алгоритм обработки экономической информации и автоматизировать те операции учета и анализа, которые ранее автоматизации не подлежали.

Согласно этому подходу каждый ИО обязательно принадлежит к одному из существующих классов объектов. Все классы образуют иерархическую структуру, где каждый дочерний класс образуется при необходимости обработки группы экземпляров класса методами, не характерными для других экземпляров класса. Обязательным условием является наследование методов дочерними классами. Каждый ИО имеет свою устойчивую внутреннюю структуру данных, которая обеспечивает его совместимость с методами.

Исходя из названных принципов возможна унификация методов обработки экономической информации. При наличии унифицированных методов достигается сразу две цели. Во-первых, упрощается модель хозяйственных процессов, что приводит к более четкому определению критериев распределения расходов, во-вторых, такая унификация упростит автоматизацию обработки информации.

Важной особенностью данного подхода является однократный учет и многократное использование первичной информации. Благодаря этому достигается экономия на учете и делопроизводстве с одновременным повышением точности расчетов. Благодаря этой особенности точность расчетов повышается в основном по причине непротиворечивости исходных данных, в отличие от современной учетной практики, которая обеспечивает согласованность исходных данных только частично.

Таким образом, при условии полноты описания объектов действительности в пределах предметной области, мы можем достичь нового уровня точности в экономических расчетах и моделировании. Примером может стать распределение затрат на постоянную и переменную составляющие, там, где это раньше было на первый взгляд экономически нецелесообразно.

При применении предложенного подхода можно, например, достичь автоматизации распределения расходов на электроэнергию на постоянную и переменную составляющую, опираясь на информацию из технологической схемы пошива

и технического описания оборудования. Исходя из норм времени, указанных в технологической схеме пошива, мы можем легко определить время работы и простоя каждого экземпляра основных средств, задействованных в производственном процессе. Объединяя эту информацию с данными об энергопотреблении во время нагрузки и простоя оборудования можно точно рассчитать переменную часть затрат на электроэнергию на единицу продукции. Постоянную же часть просто рассчитать имея информацию об энергопотреблении инфраструктурного оборудования и времени, в течение которого оно использовалось. Разницу между реальным объемом энергопотребления и суммой рассчитанных постоянных и переменных издержек уже можно распределить любым удобным способом, потому что она повлияет на результаты расчетов незначительно, т. к. остаток в таком случае будет мизерный.

Таким способом можно распределить расходы на постоянную и переменную составляющую для любых ресурсов, используемых в производстве. Значение точности распределения затрат возрастает на ресурсозависимых производствах, к которым относятся почти все производственные предприятия.

Предложенный способ распределения затрат является универсальным. С его помощью можно осуществить распределение расходов любых ресурсов на постоянную и переменную составляющие. Аналогично будет возможно разделить ресурсы, что создаются или превращаются в пределах предприятия.

Фундаментально в рамках метода происходит:

– создание ИО, которые отражают действительные объекты и события;
– создание реквизитов ИО;
– внесение значений реквизитов ИО;
– изменение значений реквизитов ИО;
– удаление реквизитов ИО;
– выборка набора ИО согласно условиям выборки;
– создание методов обработки ИО;
– применение методов обработки ИО;
– удаление ИО.

Способ расчета постоянных и переменных затрат заключается в уменьшении неопределенности в ходе учета производственного процесса путем максимизации эффективности использования первичной информации.

За каждым ИО в виде реквизитов закрепляется способ несения расходов в связи с ИО. Закрепленные реквизиты указывают, какими методами возможно обрабатывать ИО с целью определения связанных с ними расходов. Например, если объект относится к основным средствам, то к нему можно применять методы: амортизация, ремонт, обслуживание. Каждый из выделенных методов осуществляется на разной основе, с различными параметрами и может применяться только к определенной группе ИО.

Гибкая классификация ИО в виде ациклического направленного графа позволяет определять большинство функций объекта действительности заранее и самим фактом создания ИО в иерархии классов ИО определять его поведение.

Например, при приобретении сырья для производства будет предопределено поведение этого ИО в том числе то, что при переводе его или его части в производство все эти расходы следует считать переменными. В случае с другими ИО можно задавать произвольный способ распределения расходов. Например, для основных средств можно однократно подробно определить способ распределения затрат каждого из ресурсов, расходуемых в ходе работы такой группы основных средств в зависимости от любых других параметров и в дальнейшем эти алгоритмы будут использоваться для работы автоматически.

В результате можно создавать перегруженные методы распределения затрат, которые будут применяться в зависимости от наличия информации для их применения, например, в порядке убывания точности расчетов.

В этом контексте следует обратить внимание на унитарность объектов, виртуальность и их свойство как контейнера. Например, сырье и материалы в большинстве будут делимыми объектами, в силу того, что размер их партии которая, отправляется в производство, может отличаться от размера партии закупаемой продукции. В свою очередь большинство основных средств в пределах производства (до списания) являются объектами неделимыми, унитарными. Кроме того, любые ИО могут обладать свойством контейнера, то есть иметь возможность содержать другие ИО в себе без поглощения их свойств. Например, ИО, что относится к классу «здания и сооружения», может содержать в себе виртуальные объекты типа «цех», которые в свою очередь могут включать в себя основные средства производственного и непроизводственного назначения. Отсюда следует, что виртуальный ИО может создаваться для детализации описания действительности или предоставления этому описанию логической целостности или наглядности, даже если он объективно не существует.

Исходя из этого, становится возможным без дополнительных знаний информатики проводить высокоточное моделирование деятельности предприятия основанное на использовании информации, полученной с текущего документооборота.

На практике конечному пользователю для моделирования достаточно будет определить учетную политику предприятия (или несколько учетных политик), создать путем добавления в объекты-контейнеры объекты основных средств, объеденных в производственные линии, и ввести информацию о процессе производства конкретного вида продукции. Этих данных будет достаточно для проведения учета, мониторинга в реальном времени, прогнозирования, определения эффективности производства и анализа затрат в произвольном желаемом разрезе. Конечно, такой результат достигается только при условии корректного документооборота, который является основой любого информационного обеспечения.

На примере легкой промышленности процесс моделирования производства определенного вида продукции проводится при вводе следующих данных:

1. Предварительно введенные данные:

– правила учета;

– параметры и поведение основных средств;

– расположение основных средств;

– текущая цена универсальных ресурсов (электроэнергия, вода, топливо, почасовая работа);

2. Данные текущего производства:

– схема производственной линии;

– схема выполнения работ (технологическая схема);

– текущая цена специальных ресурсов (ткани, нити, сдельная работа);

– объем выпуска.

Предварительному вводу подлежат данные, значение которых не зависят от деятельности предприятия или меняется редко.

Правила учета указывают в виде набора определенных предопределенных вариантов отчетности. Фактически выбор правил учета определяет исключительно перечень обязательных реквизитов ИО и шаблоны генерирования отчетности, что приводит предприятие к определенной концепции документооборота.

Параметры и поведение основных средств определяется при их покупке с учетом текущего налогового законодательства. Эти параметры могут включать в себя любые реквизиты основных средств начиная от цены покупки заканчивая эксплуатационными параметрами, такими как модель потребления ресурсов и физические характеристики. В этом месте значительная часть экономистов обратила бы внимание на релевантность упомянутых выше данных для конкретного способа учета и это было бы справедливо, если бы речь шла об информационной поддержке узкого спектра задач, однако при принятии управленческих решений лишней информации не бывает, так же как не бывает достаточно времени на ее получение. Например, физические параметры основных средств пригодятся при принятии решения о способе транспортировки или размещения основных средств в цехе, а модель потребления ресурсов позволит значительно повысить точность прогнозирования расходов и их распределение на постоянную и переменную составляющую.

Текущая цена универсальных ресурсов указывается в виде константы или стабильной модели, с указанием момента изменения этой цены. При моделировании цена универсальных ресурсов может определяться в виде границ минимум-максимум или аналогичных моделей, конечно такая цена будет обладать признаком виртуальности. Таким образом, станет возможно определять изменение себестоимости продукции, учитывая возможные колебания цен на все составляющие производственного процесса. Среди цен на универсальные ресурсы следует указывать также стандарты оплаты труда.

Данные текущего производства — это данные, касающиеся только производства конкретного вида продукции, и которые могут быть недействительными для других возможных производственных задач.

Схема производственной линии определяет полный цикл производства продукции в пределах предприятия (рис. 1, табл. 1). Она может быть модульной поэтому можно объединять несколько схем производства различных предприятий, например, с целью получения синергетического эффекта за счет общего менеджмента при работе нескольких предприятий над одним проектом.

В схеме проведения работ указывается типичная хронологическая раскладка и затраты ресурсов для изготовления единицы продукции на конкретной производственной линии. При пошиве одежды функцию схемы выполнения работ исполняет технологическая схема пошива.

Фактический расчет переменной части затрат электроэнергии предлагаемым способом, как было упомянуто, требует в качестве дополнительной информации только данные по энергопотреблению каждого основного средства, используемого предприятием. На подавляющем

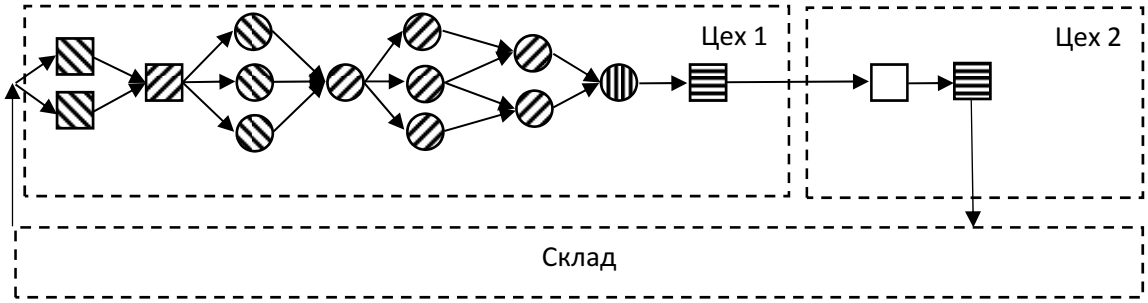


Рис. 1 — Схема производственной линии

Таблица 1 — Легенда схемы производственной линии

Обозн.	Процедура	Оборудование
	разметка	разметочный стол
	раскрой	раскроечный стол
	оверлок раскройки	оверлочная машина
	пошив (три этапа)	швейная машина
	пришивания пуговиц	машина пришивания пуговиц
	влаго-тепловая обработка	стол вто
	подгонка	подрубочний аппарат

Таблица 2 — Энергопотребление основных средств швейного производства

Тип основного средства	Ватт/час
Швейные машины	180
Оверлочные машины	130
Машины для пришивания пуговиц	140
Машины влажно-тепловой обработки	4000
Подрубочные машины	230

большинстве производственных предприятий, в том числе и на предприятиях легкой промышленности практикуется принцип массового производства, что для нас означает наличие всего нескольких групп, задействованных в производстве основных средств с почти идентичными техническими характеристиками (табл. 2), что значительно упрощает расчеты. Конечно, с применением автоматических систем учета, основанных на модифицированном объектно-ориентированном подходе, точность расчетов только возрастет.

В качестве примера для расчета переменных затрат на электроэнергию мы можем взять технологическую схему пошива блузы 26-024-272 (табл. 3).

Таким образом, можно рассчитать объем электроэнергии, которую можно отнести к переменным затратам. Более того, с автоматизацией процессов учета возможно рассчитывать не только усредненные или нормативные, как в нашем случае, объемы энергопотребления, но станет возможным учет фактических показателей, что значительно расширит возможности и повысит точность планирования. Исходя из приведенных расчетов четко видно, что при цене в 0,9013 грн. за 1000 Ватт при изготовлении единицы продукции на электроэнергию будет затрачено 0,27 грн. переменных затрат.

Исходя из информации о модели производственной линии, которую мы получаем из ее схемы и поведения, которая определяется на основе схемы выполнения работ мы можем достоверно прогнозировать последствия любой возможной производственной ситуации, оперативно выявлять нежелательные тенденции производственного и финансового характера с одновременным определением их причин.

Такой подход к созданию моделей производственных процессов согласуется с концепцией проекта системы графического программирования фонда Глушкова. Поэтому практическая реализация описанного метода станет возможной, если использовать подобный графический редактор в качестве ядра системы моделирования производственных процессов с добавлением набора элементарных алгоритмов.

Выводы. Итак, применение модифицированного объектно-ориентированного подхода дает возможность:

– получать информацию для принятия управленческих решений без повторного ввода первичной информации или проведения дополнительных аналитических работ;

– провести унификацию и специализацию методов обработки экономической информации, исходя из основного правила: метод характерен для класса можно применить к каждому экземпляру класса или любого из подчиненных классов. Однако при возможности выбора реализации мето-

Таблица 3 — Технологическая схема пошива блузки 26-024-272

№	Содержание организационной операции	Затраты времени (с)	Доля активного машинного времени в операции	Расход электроэнергии на единицу изделия (Ватт)
1	Запуск деталей кроя в поток	32	0 %	–
2	Обозначить обтачку переда по низу	65	30 %	0,70
3	Пришить обтачку по горловине спинки и перестрочить на 0,2 см.	130	80 %	5,20
4	Наметить, заложить и закрепить складки по переду планки	200	40 %	4,00
5	Сшить выточки переда с обшивкой, проверить симметрию складок	170	55 %	4,68
6	Сшить плечевые швы с тесьмой — 3 дет.	75	85 %	3,19
7	Вшить рукава в открытую пройму с обтачки переда	110	70 %	3,85
8	Сшить рукавно-боковые швы с вставкой	130	75 %	4,88
9	Расшить рукава	108	80 %	3,36
10	Пришить обтачку по горловине переда и перестрочить на 0,2 см.	160	70 %	5,60
11	Закрепить планку переда с обтачкой в раскол шва	130	60 %	3,90
12	Сделать закрепки по плечевым швам	0	0 %	–
13	Наметить и пришить размерную марку и фирменную марки	90	40 %	1,80
14	Почистить изделие от производственной грязи	50	0 %	–
15	Заутюжить горловину	45	90 %	45,00
16	Нарезать мотив	5	0 %	–
17	Приклеить мотив на планку	15	0 %	–
18	Приклеить мотив утюгом	53	95 %	55,94
19	Финальная глажка	140	70 %	108,89
20	Подогнать изделие по размеру	81	70 %	3,62
21	Переутюжить после чистки, переработки	54	80 %	48,00
	Всего, готов к отгрузке:	**1843**		**302,61**

да предпочтение отдается реализации метода для младшего класса перед аналогичной реализацией для старшего класса. Такой принцип согласуется с организацией информационных потоков, что позволит применять наиболее эффективные методы с целью снижения погрешностей в расчетах даже с использованием традиционных методов;

– при возникновении специализации становится возможным выделять в подчиненный класс объекты, подлежащие обработке специализированными методами. Это важно потому, что видовая иерархия классов объектов в части ценностей опирается на бухгалтерскую и управленческую классификации. Обязательным условием является то, что к каждому экземпляру класса или любого подчиненного класса можно применять все методы, которые характерны для этого класса. События же целесообразно типизировать, поскольку последние обычно характеризуются качественным показателям.

Полученные результаты позволят проводить глубокий управленческий анализ и предоставлять подробную и точную информацию для принятия управленческих решений.

Важным преимуществом предложенного метода является то, что проведенные расчеты отличатся повышенной точностью, поскольку погрешность в исходных данных на конечный результат влияет мультипликативно. Другим преимуществом является то, что большинство необходимых данных для создания модели производственного процесса вводятся однократно и исчерпывающе характеризуют действительность, таким образом обеспечивается экономия квалифицированного труда экономистов, и специалистов других служб.

Литература

1. Голов, С.Ф. Теорія багатоцільового бухгалтерського обліку / С. Ф.Голов // Бухгалтерський облік і аудит, 2011. — № 4. — С. 3–13.

2. Єфименко В. Розвиток бухгалтерського обліку в Україні: проблеми теорії та практики. / В. Єфименко, М. Тягнирядно // Бухгалтерський облік і аудит, 2012. — № 12. — С. 3–7.

3. Лаговська, О.А. Моніторинг наукових досліджень з проблем управлінського обліку в розрізі видів економічної діяльності: суцільний підхід / О. А. Лаговська // Вісник ЖДТУ: Економічні науки, 2010. — № 4(54). — С. 103–108.

4. Легенчук С.Ф. Розвиток бухгалтерського обліку на основі концепції методологічного анархізму П. Фейерабенда: PRO ET CONTRA / С.Ф. Легенчук // Економіка: реалії часу, 2012. — № 2 (3). — С. 88–91.

5. Назаренко, Т.П. Аналіз стану наукових досліджень питань маржинального аналізу / Т.П. Назаренко // Вісник ЖТДУ, 2009. — № 1 (47). — С. 76–81.

6. Нападовська, Л. В. Удосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні / Л.В. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит, 2012. — № 6. — С. 3–7.

7. Скрипник, М.І. Аналіз авторефератів дисертацій за напрямом «управлінський облік за період з 1991-2010 р. / М.І. Скрипник // Вісник ЖДТУ: Економічні науки, 2010. — № 4 (54). — С. 177–184.

8. Хоменко, Л.М. Удосконалення інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку / Л.М. Хоменко, І.М. Шкалабан // Вісник ХНУ. Економічні науки, 2011. — № 5. Т.2. — С. 277–281.

Материал поступил в редакцию 08.12.2013.

Регулирование процессов банкротства и санации: внедрение международных норм в Беларуси

Королев Юрий Юрьевич,
кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой финансов Международного университета «МИТСО» (г.Минск, Беларусь)

Тема экономической несостоятельности (банкротства) субъектов хозяйствования была и остается на сегодняшний день актуальной не только с точки зрения правового регулирования, но и с позиции оценки финансового состояния и финансово-хозяйственной деятельности организации-банкрота. В статье анализируется действующее законодательство, регламентирующее определение показателей платежеспособности для оценки вероятности банкротства, исследуется зарубежный опыт и подходы к количественной оценки вероятности банкротства. Определены конкретные направления и шаги гармонизация экономических отношений в сфере регулирования процессов банкротства и санации в Республике Беларусь с общеевропейскими и мировыми.

Problems of economic insolvency (bankruptcy) of national entities have been and remain today a relevant not only in terms of legal regulation, but also from the perspective of evaluating the financial condition and financial activities of the organization of the bankrupt. The present article analyzes the current legislation governing the determination of solvency ratios to estimate the probability of bankruptcy, studied international experience and approaches to quantify the probability of bankruptcy. Concrete directions and steps for the harmonization of economic relations in the field of regulation of the bankruptcy and reorganization in the Republic of Belarus with the European and world are defined in the article.

Институт банкротства играет важную роль в системе современных экономических отношений. Необходимость нормативного регулирования ситуации, при которой должник оказывался не в состоянии исполнить имеющиеся у него денежные обязательства, осознавалась с древнейших времен. Эта проблема остается актуальной и сегодня.

По состоянию на 01.08.2013 г. по данным Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь, общее количество дел об экономической несостоятельности (банкротстве), находящихся в производстве хозяйственных судов страны, составило 1629 дел [13]. При этом количество дел, по которым принято решение о банкротстве с ликвидацией, преобладает над количеством дел, по которым вынесено решение об экономической несостоятельности с санацией, в 1,9 раз. Следует также отметить, что в производстве имелось 33 дела об экономической несостоятельности (банкротстве) организаций, имеющих значение для экономики и социальной сферы страны, к которым относятся государственные организации, организации, имеющие долю государственной собственности в уставном фонде, градообразующие и приравненные к ним организации, бюджетообразующие, системообразующие организации, что еще раз подчеркивает актуальность исследуемой темы.

Со времен древней Греции, когда в случае неспособности отца семейства расплатиться по долгам, вся семья, включая жену, детей и прислугу, попадала в долговое рабство, которое прекращалось полной компенсацией их физическим трудом убытков кредитора, каждая из стран выработала свои подходы, принципы, инструменты и т. д. регулирования отношений в сфере банкротства.

Сегодня, например, в Российской Федерации предусмотрена процедура банкротства граждан, индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, которая проводится арбитражным судом. Процесс банкротства завершается либо ликвидацией должника-юридического лица, либо удовлетворением требований кредиторов. В США любая компания в любое время может объявить о банкротстве. Единственное требование — компания должна находиться в США. В Австралии про-

цедура банкротства применяется только к физическим лицам. Для несостоятельных организаций допустимы только процедура внешнего управления либо ликвидация.

В нашей стране 25 января 2013 г. вступил в силу новый Закон Республики Беларусь от 13.07.2012 № 415-З «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» [10], который внес ряд инновационных мер, направленных на оптимизацию процедуры экономической несостоятельности (банкротства) и создание дополнительных условий финансового оздоровления организаций-должников. В соответствии с Законом «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» банкротство — неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда о банкротстве с ликвидацией должника-юридического лица, прекращением деятельности должника-индивидуального предпринимателя.

Новая редакция Закона Республики Беларусь, по мнению специалистов, ни в коей мере не представляет собой попытку объединить чисто эклектичным образом элементы различных систем несостоятельности (банкротства), применяемых в разных странах [5, с. 24–31]. Известно, например, что в США действует «продолжниковская» система банкротства, позволяющая должнику, попавшему в тяжелое финансовое положение, освободиться от долгов и получить возможность «fresh start» («нового старта»). При этом американские суды зачастую не беспокоят интересы кредиторов, которые вынуждены подстраиваться под условия, предлагаемые судом в целях восстановления платежеспособности должника. Американский кредитор охотно подпишет мировое соглашение с должником, в соответствии с которым он получит лишь 15–20 % на 1 доллар долга, обоснованно полагая, что лучше получить хоть что-нибудь, чем не получить ничего. Поэтому в США подавляющее число дел о банкротстве возбуждается судами по заявлениям должников.

Напротив, в Европе с древних времен применяется «прокредиторская» система банкротства, приоритетной целью которой является наиболее полное удовлетворение требований кредиторов. Главное в этой системе заключается в жестком контроле за сохранностью активов должника и оперативностью его ликвидации.

Что касается белорусского законодательства, то оно ближе к «прокредиторской» системе, что связано во многом с реализацией социально-ориентированной политики в Республике Беларусь. Хотя, некоторые специалисты найдут и черты «продолжниковской» системы, выражающиеся, например, в том, что порядок рассмотрения дела по заявлению должника ничем не отличается от рассмотрения такого же дела по заявлению кредитора.

С экономической точки зрения, одной из проблем в сфере регулирования вопросов, связанных с банкротством, является оценка платежеспособности должника, которая проводится в целях определения наличия оснований для открытия конкурсного производства по делу о банкротстве, а также в целях определения возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника в процедуре конкурсного производства.

Проведение анализа финансового состояния и платежеспособности должника осуществляется в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.12.2011 № 1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования» (п. 3) [9]. Критерием признания субъекта хозяйствования платежеспособным является наличие коэффициента текущей ликвидности и (или) коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода в зависимости от основного вида экономической деятельности, имеющих значения более приведенных в нормативных значениях коэффициентов платежеспособности, дифференцированных по видам экономической деятельности, утвержденных Постановлением № 1672, или равные им. При этом нормативные значения коэффициента текущей ликвидности (К1) в зависимости от основного вида экономической деятельности составляют от 1,0 до 1,7, а коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (К2) — от 0,05 до 0,3.

Соответственно, неплатежеспособным признается субъект хозяйствования, у которого одновременно коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеют значения ниже нормативных.

Неплатежеспособностью, приобретающей устойчивый характер, является неплатежеспособность субъекта хозяйствования в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса, а неплатежеспособностью, имеющей устойчивый характер, — неплатежеспособность субъекта хозяйствования в течение четырех кварталов, предшествующих составлению последнего бухгалтерского баланса, и наличие на дату составления последнего бух-

Таблица 1 — Система показателей платежеспособности для оценки вероятности банкротства

Показатель	**Алгоритм расчета**	**Условные обозначения**	**Нормативное значение**	**Комментарий**
1	2	3	4	5
1. Коэффициент текущей ликвидности (К1) (Current Ratio, CR)		КА — краткосрочные активы (строка 290 бухгалтерского баланса), КО — краткосрочные обязательства (строка 690 бухгалтерского баланса)	>1,0 ÷ 1,7	Характеризует общую обеспеченность организации собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств организации
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (К2)		СК — собственный капитал (строка 490 бухгалтерского баланса), ДО — долгосрочные обязательства (строка 590 бухгалтерского баланса), ДА — долгосрочные активы (строка 190 бухгалтерского баланса)	> 0,05 ÷ 0,3	Характеризует наличие у организации собственных оборотных средств, необходимых для обеспечения ее финансовой устойчивости
5. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (К3)	К3=(КО+ДО)/ИБ	ДО — долгосрочные обязательства (строка 590 бухгалтерского баланса), ИБ — итог бухгалтерского баланса (строка 300 бухгалтерского баланса)	< 0,85	Характеризует способность организации рассчитаться по своим финансовым обязательствам после реализации активов

галтерского баланса значения коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами, превышающего нормативные значения коэффициентов (для всех видов экономической деятельности — не более 0,85) (К3).

Таким образом, в современных условиях действующие нормативные документы связывают признаки и оценку вероятности наступления банкротство только лишь с платежеспособностью, которая, в свою очередь, оценивается тремя показателями (К1, К2 и К3), алгоритмы расчета которых определены Инструкцией о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27.12.2011 № 140/206 [2] (табл. 1).

Такой подход, на наш взгляд, является не вполне оправданным, даже, несмотря на то, что система критериев, установленная Постановлением № 1672, проста и вполне пригодна для экспресс-оценки риска утраты платежеспособности.

Для более глубоких выводов о вероятности наступления банкротства и, в частности, для обоснования выводов конкурсного управляющего о возможности проведения санации (или ликвидации) и оценка реальности разработанного им план санации должника (или плана ликвидации) явно недостаточно трех упомянутых выше показателей.

Если обратиться к мировому опыту, то можно выделить несколько подходов к оценке финансового положения и диагностике вероятности кризиса и банкротства:

1. В соответствии с первым подходом рассчитываются и оцениваются интегральные показателя финансовой устойчивости. Интегральные показатели могут рассчитываться с помощью скорингового моделирования, многомерного рейтингового анализа, мультипликативного дискриминантного анализа и других методов.

Суть этих методов заключается в определении нормативных (пороговых, критических) значений аналитических показателей или их комбинации, характеризующих финансовое состояние предприятия как благополучное. Выход фактических значений показателей за нормативные рамки означает повышение вероятности банкротства.

Среди наиболее известных зарубежных моделей прогнозирования банкротства можно выделить модели Дикина (Deakin, 1972), Лиса (Lis, 1972), Р. Тафлера и Г. Тишоу (Taffler, Tisshaw, 1974),

Таблица 2 — Примеры зарубежных моделей количественной оценки вероятности банкротства

Авторы	Алгоритм расчета	Интерпретация модели
Э. Альтман	$Z = 0{,}717x_1 + 0{,}847x_2 + 3{,}107x_3 + 0{,}42x_4 + 0{,}995x_5$, где x_1 — удельный вес чистого оборотного капитала в активах, x_2 — удельный вес активов в нераспределенной прибыли, x_3 — рентабельность активов, рассчитанная по прибыли до уплаты процентов и налогов, x_4 — коэффициент соотношения акционерного капитала и обязательств, x_5 — коэффициент оборачиваемости активов.	а) $Z < 1{,}23$, вероятность банкротства очень высокая, т. е. предприятие практически является несостоятельным (банкротом); б) $1{,}23 < Z < 2{,}89$ (зона неопределенности), вероятность банкротства достаточно высокая; в) $Z \geq 2{,}89$, вероятность банкротства ничтожна
Р. Таффлер и г. Тишоу	$Z = 0{,}53x_1 + 0{,}13x_2 + 0{,}18x_3 + 0{,}16x_4$, где x_1 — коэффициент соотношения прибыли от продаж и краткосрочных обязательств, x_2 — коэффициент соотношения оборотных активов и обязательств, x_3 — удельный вес активов в краткосрочных обязательствах, x_4 — коэффициент оборачиваемости активов	а) $Z < 0{,}2$, банкротство более чем вероятно; б) $Z \geq 0{,}3$ вероятность банкротства достаточно ничтожна, у предприятия неплохие долгосрочные перспективы

Таблица 3 — Примеры российских моделей количественной оценки вероятности банкротства

Авторы	Алгоритм расчета	Интерпретация модели
А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфуллин	$R = 2K_0 + 0{,}1K_{ТЛ} + 0{,}08K_{OA} + 0{,}45K_M + K_{ПР}$, где K_0 — коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (≥0,1); $K_{ТЛ}$ — коэффициент текущей ликвидности (≥2); K_{OA} — коэффициент интенсивности оборота авансируемого капитала (≥2,5); K_M — коэффициент менеджмента (≥0,445); $K_{ПР}$ — рентабельность собственного капитала, рассчитанная исходя из прибыли до налогообложения (≥0,2)	а) $R = 1$ при полном соответствии значений коэффициентов минимальным нормативным уровням; б) $R < 1$ — неустойчивое финансовое состояние предприятия, угроза банкротства; в) $R > 1$ — банкротство маловероятно
В.В. Ковалев и О.В. Волкова	$N = 25R_1+25R_2+20R_3+20R_4+10R_5$, где R_1 — коэффициент оборачиваемости запасов (норматив 3,0); R_2 — коэффициент текущей ликвидности (норматив 2,0); R_3 — коэффициент структуры капитала (леверидж) (норматив 1,0); R_4 — коэффициент рентабельности (норматив 0,3); R_5 — коэффициент эффективности (норматив 0,2)	а) $N \geq 100$ — хорошая финансовая ситуация; б) $N < 100$ — финансовая ситуация вызывает беспокойство

Лева (Lev, 1974), Спрингэита (Springate, 1978); Альтмана (Altman, 1983); Фулмера (Fulmer, 1984); Бафори (Bathory, 1984); Аргенти (Argenti, 1985); Мейерса и Фогу (Myers, Forgy 1986); Кохена и Гилмор (Cohen, Gilmore 1990), Коха и Килоха (Koh and Killough, 1990); Гриса (Grice, 1998) [7, с. 26–38] (табл. 2).

Применение моделей, упомянутых зарубежных ученых в отечественных условиях, по мнению многих специалистов, ограничено и не даст желаемого эффекта в силу ряда причин. Эти модели основаны на результатах анализа данных предприятий тех государств, в которых они были созданы (США, Великобритания, Франция и др.), и не в полной мере подходят для оценки риска банкротства отечественных субъектов хозяйствования из-за разной структуры капитала, а также различий в законодательной, информационной базе и т. п.

По-видимому, более приемлемы методики российских авторов из-за некоторой схожести экономических условий России и Беларуси: А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина, О.П. Зайцева, В.В. Ковалева и О.Н. Волкова, В.И. Бариленко, С.И. Кузнецова, Л.К. Плотникова и О.В. Кайро и др. [3, 4, 6, 7, 8] (табл. 3).

Однако и здесь есть множество проблем: некоторые из моделей применимы для предприятий определенных отраслей, как, например, модель Г.В. Давыдовой и А.Ю. Беликова — для торговых предприятий. Кроме того, приемлемость некоторых методики в современных условиях экономических кризисов и потрясений может быть поставлена под сомнение, ведь некоторые из них

были разработаны и предложены авторами более десятилетия назад (например, модель О.П. Зайцева — в 1998 г., Г.В. Давыдова и А.Ю. Беликова — в 1999 г.), когда система экономических отношений в России только начинала приобретать черты современной рыночной экономики.

Естественно, что применение отечественных разработок белорусских ученых-экономистов для оценки вероятности банкротства, учитывающих фактические условия функционирования национальных предприятий, — самый приемлемый и оптимальный вариант. Но отечественные разработки в этом направлении на сегодняшний день отсутствуют. Исключение составляет модель Г.В. Савицкой [7, с. 37] для сельскохозяйственных предприятий, для построения которой были использованы данные 200 белорусских сельскохозяйственных предприятий за 1995–1998 гг.:

$$Z = 0{,}111x_1 + 13{,}239x_2 + 1{,}676x_3 + 0{,}515x_4 + 3{,}8x_5, \quad (1)$$

где x_1 — доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов,

x_2 — отношение оборотного капитала к основному,

x_3 — коэффициент оборачиваемости совокупного капитала,

x_4 — рентабельность активов предприятия,

x_5 — коэффициент финансовой независимости.

У Савицкой Г.В. также встречаются и другие модели для оценки вероятности банкротства. Ей было предложено применение следующей логит-регрессионной модели взамен дискриминантных [12, с. 658–659], которая протестирована на 2160 сельскохозяйственных предприятиях республики:

$$Z = 1 - 0{,}98x_1 - 1{,}8x_2 - 1{,}836x_3 - 0{,}28x_4, \quad (2)$$

где x_1 — доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов,

x_2 — коэффициент оборачиваемости оборотного капитала,

x_3 — коэффициент финансовой независимости предприятия (доля собственного капитала в общей валюте баланса),

x_4 — рентабельность собственного капитала.

2. Второй подход к оценке финансового положения и диагностике вероятности кризиса и банкротства предполагает анализ системы формализованных и неформализованных критериев оценки положения организации.

В качестве примера такого подхода можно привести рекомендации Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания), содержащие перечень разбитых на две группы критических показателей для оценки возможного банкротства организации.

К первой группе относятся показатели, неблагоприятные текущие значения или складывающаяся динамика изменения которых свидетельствует о возможных финансовых затруднениях в недалеком будущем и вероятности банкротства. Во вторую группу входят критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать существующее положение как критическое, но сигнализируют о возможности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер. Основные из таких критериев представлены в табл. 3.

Основными преимуществами описанного подхода являются системность и комплексность, а недостатками — более высокая степень сложности принятия решения и его субъективизм.

3. И наконец, третий подход к оценке финансового положения и диагностике вероятности кризиса и банкротства предполагает анализ и оценку ограниченного количества показателей платежеспособности организации. Именно этот подход, как указывалось выше, в Республике Беларусь принят в качестве официального и осуществляется в соответствии с Инструкцией по анализу, упомянутой выше. Его достоинствами являются относительная простота проведения расчетов и наличие информационной базы для их осуществления. Среди слабых сторон — ограниченность возможностей по сравнению результатов деятельности организаций и спорная дифференциация нормативных значений показателей по видам экономической деятельности.

Таким образом, проблема оценки финансового положения и диагностика вероятности кризиса и банкротства отечественных предприятий остается актуальной и требует дальнейшего исследования.

Целью такого исследования должна стать гармонизация экономических отношений в сфере регулирования процессов банкротства и санации с общеевропейскими для повышения инвестиционной привлекательности национальной экономики на основе разработки методик оценки вероятности банкротства в соответствии с международной практикой и подходами и изменения аналитических процедур, связанных с санацией и (или) ликвидацией.

Реализация поставленной цели исследования потребует решения следующих основных задач:

– изучить состояние и практику использования института банкротства в Евросоюзе и в странах с развитой рыночной экономикой;

Таблица 3 — Система формализованных и неформализованных критериев оценки вероятности банкротства

Первая группа	Вторая группа
– повторяющиеся существенные потери в основной деятельности, выражающиеся в снижении объемов производства и продаж, хронической убыточности; – постоянное наличие просроченной кредиторской и дебиторской задолженности; – чрезмерное использование краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений; – устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности и наличие тенденции к их снижению; – хроническая нехватка оборотных средств; – увеличение до опасных пределов доли заемных средств в общей сумме источников средств; – наличие сверхнормативных производственных запасов и готовой продукции; – вынужденное использование новых источников финансовых ресурсов на невыгодных условиях; – использование основных фондов с истекшими сроками эксплуатации; – неблагоприятные изменения в портфеле заказов; – потери долгосрочных контрактов; – постоянное невыполнение обязательств перед кредиторами и акционерами; – ухудшение взаимоотношений с организациями финансово-кредитной системы.	– потеря ключевых сотрудников управленческого аппарата; – вынужденные простои, нарушение ритмичности работы; – потеря важнейших контрагентов; – недостаточная диверсификация деятельности, выражающаяся в зависимости от одного продукта, проекта, типа оборудования, рынка сырья или сбыта; – участие в судебных разбирательствах с непредсказуемым исходом; – недооценка необходимости постоянного технического и технологического обновления; – неэффективные долгосрочные соглашения; – политический риск, связанный с организацией в целом или ее основными подразделениями.

– исследовать регламентацию различных процедуры банкротства, существующих в Евросоюзе и в странах с развитой рыночной экономикой;

– провести сравнительный анализ и обоснование различий в составе и методиках расчета показателей, применяемых для оценки:

– вероятности банкротства,

– проведения санации;

– исследовать методику оценки показателя «Закрытие бизнеса» по рейтингу Всемирного банка Doing Business и обосновать возможные пути и направления повышения рейтинга Республики Беларусь по данному показателю (в настоящее время — 56 место);

– обосновать возможность гармонизации состава показателей для оценки вероятности банкротства, а также методик их расчета, используемых в Республике Беларусь и странах Европейского союза;

– инициировать исследования с целью разработки отечественных моделей оценки вероятности банкротства с привлечением информационных ресурсов и баз данных Национального статистического комитета Республики Беларусь, Кредитного регистра Национального банка Республики Беларусь, Департамента по санации и банкротству Министерства экономики Республики Беларусь, а также создаваемого в настоящее время Единого реестра сведений об экономической несостоятельности (банкротстве);

– разработать интегральную методику оценки вероятности банкротства на основе методик различных авторов с целью повышения точности и достоверности получаемых прогнозов;

– внести изменения в действующее законодательство и в частности во Временные методические рекомендации по разработке плана финансового оздоровления [1] с целью включения методик оценки вероятности банкротства в качестве обязательных для обоснования плана санации.

В связи с этим для обоснования реальных достижений науки финансового оздоровления предприятий необходимо выполнение объективно четких критериев банкротства, классификации причин его возникновения. Только при таких условиях финансовые и административные меры, применяемые к предприятиям — потенциальным банкротам, будут своевременны, экономически и законодательно обоснованны.

Литература

1. Временные методические рекомендации по разработке плана финансового оздоровления: методические рекомендации Комитета по санации и банкротству при Министерстве по управлению государственным имуществом и приватизации Республики Беларусь от 8 июня 1998 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] /

ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

2. Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27.12.2011 № 140/206 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», НЦПИ Респ. Беларусь. — Минск, 2013.

3. Канке, А.А. Финансовый анализ: учеб. пособие / А.А. Канке, И.П. Кошевая. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2007. — 370 с.

4. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия: учеб. пособие / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2009. — 424 с.

5. Королев, Ю.Ю. Рекомендации по защите трудовых и социально-экономических прав и интересов работников в условиях экономической несостоятельности (банкротства) организаций // Туд. Профсоюзы. Общество. — 2013. — № 1 (39), — С. 24–31.

6. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки: учеб. пособие / М.Н.Крейнина. — М.: ИКЦ «ДИС», 2006. — 224 с.

7. Мазурова, И.И. Методы оценки вероятности банкротства предприятия: учеб. пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова. — СПб.: изд-во СПбГУЭФ, 2012. — 53 с.

8. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ: учеб. пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко. — М.: КНОРУС, 2009. — 264 с.

9. Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 12.12.2011 г. № 1672 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2011. — № 140. — 5/34926. (8)

10. Об экономической несостоятельности (банкротстве): закон Респ. Беларусь от 13.07.2012 № 415-З // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. — 24.07.2012. — 2/1967.

11. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс / Г.В. Савицкая. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 320 с.

12. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебн. / Г.В. Савицкая. — 13-е изд., испр. — М.: Новое знание, 2007. — 697 с.

13. Справка по делам об экономической несостоятельности (банкротстве), находящимся в производстве хозяйственных судов в период с 01.07.2013 по 01.08.2013 [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://court.gov.by/online-help/bankruptcy/ — Дата доступа: 28.08.2013.

14. Altman, E. A complete guide for predicting, avoiding and dealing with bankruptcy / E. Altman. — New York, 1986.

Материал поступил в редакцию 19.09.2013.

Проблема «разрыва в ожиданиях» у пользователей результатами аудита: сущность, причины возникновения и пути преодоления

Шалимова Наталья Станиславовна,
доктор экономических наук, доцент, и.о. заведующего кафедрой аудита и налогообложения Кировоградского национального технического университета (г. Кировоград, Украина)

В статье исследуются вопросы общественного мнения об аудите и причины возникновения «разрыва в ожиданиях». Предложена концепция определения «разрыва в ожиданиях» в аудите, в основе которой необходимость решения таких задач, как выявление информационных потребностей пользователей результатами работы аудитора, их ожиданий и оценка воспринятого качества аудита. Обоснованы характеристики «эталонного» и «минимального» сервиса при выполнении аудита, «зоны толерантности», а также четырех уровней разрыва (в осведомленности и восприятии аудиторами интересов, потребностей и ожиданий пользователей, в стандартах, обслуживании, коммуникациях). Раскрыты причины их возникновения и пути преодоления, выступающие основой для определения направлений развития аудита и повышения его качества на современном этапе социально-экономического развития.

The issues of public opinion of the audit and the causes of «expectations gap» have been investigated in the article. The concept definition «expectations gap» in the audit, which is based on the need to solve such problems as the identification of information needs of users of the results of the auditor's work, their expectations and assessment of perceived quality of audit has been proposed. The characteristics of «standard» and «minimal» services in the performance of audit, «zone of tolerance» and four levels of the gap (in the awareness and perception by the auditors the interests, needs and expectations of users, in standards, in service, in communication) have been substantiated. Their reasons and ways of its eliminations have been determined as the basis for determining areas of audit development and improving its quality at the contemporary stage of social and economic development have been determined.

Профессия аудитора связана с общественными обязательствами, которые выходят за рамки услуг, предоставляемых конкретному клиенту, поэтому важность аудиторского мнения для пользователей отчетности накладывает значительную ответственность на каждого отдельного аудитора и аудиторское сообщество в целом. Сам процесс формирования аудиторской деятельности нельзя считать завершенным из-за наличия нерешенных сложных вопросов повышения качества аудита, имеющих важное экономическое и социальное значение и приобретающих все большую актуальность в современных условиях. Указанная проблема обострилась во всем мире в начале XXI в. из-за нового витка финансовых кризисов, следствием которых стало снижение доверия пользователей к финансовым отчетам и заключениям аудиторов об их достоверности. Сложность проблемы усиливается отсутствием единого подхода к определению цели аудита и требований, предъявляемых к нему, а также существованием информационной несогласованности между аудиторами, клиентами и другими заинтересованными пользователями.

В профессиональной литературе по вопросам аудита существует такой термин, как «различия (расхождения) в ожиданиях» или «разрыв в ожиданиях», который означает расхождение информационных результатов проверки, представленных аудиторами, и ожиданий пользователей финансовой отчетности, несоответствие между тем, в чем, по мнению общества, должен заключаться аудит, и возможностями реального процесса аудита, ограниченного определенными

рамками. Следует отметить, что проблема «разрыва в ожиданиях» существует относительно предоставления любого вида услуг, а не только аудиторской деятельности, и специалисты по маркетингу уделяют достаточно большое внимание ее исследованию. Необходимость выявления ее причин и путей устранения в сфере аудиторской деятельности является чрезвычайно актуальной научной проблемой.

Понимание необходимости учета потребностей пользователей обуславливает рассмотрение аудита как коммуникации, которая может быть представлена как действие (односторонний процесс передачи сигналов без осуществления обратной связи), взаимодействие (двусторонний процесс обмена информацией) или как коммуникационного процесса, в котором участники по очереди и непрерывно выступают в качестве источника и получателя информации. Этот процесс может принимать различные формы, а в теории коммуникации применяют значительное количество моделей, развитие которых в целом происходит в направлении большего учета активности именно реципиента и общественной обусловленности как содержания, так и формы коммуникации [9, с. 28–34]. Поэтому при определении причин и сущности «разрыва в ожиданиях» у пользователей результатами аудита как профессиональной услуги следует ориентироваться на процесс ее выполнения и представления, что требует исследования двух вопросов: что будет иметь пользователь и каким образом ему это будет представлено.

Аудиторы работают в рамках законодательства, в частности Международных стандартов аудита (МСА), которые требуют от них выразить мнение о том, составлены ли финансовые отчеты во всех существенных аспектах в соответствии с определенной концептуальной основой. В МСА 200 «Общие цели независимого аудитора и проведения аудита в соответствии с Международными стандартами аудита» подчеркивается, что мнение аудитора только повышает степень доверия определенных пользователей к финансовой отчетности (п. 3) [6, с. 77]. В п. 5 МСА 240 «Ответственность аудитора за рассмотрение мошенничества и ошибок в ходе аудиторской проверки финансовых отчетов» указано, что в силу присущих аудиту ограничений существует неизбежный риск того, что некоторые существенные искажения финансовой отчетности можно не обнаружить даже в том случае, если аудит должным образом спланирован и выполняется в соответствии с МСА [6, с. 162]. Эти положения международных стандартов достаточно расплывчато определяют требования к аудиторам и в целом не соответствуют ожиданиям пользователей. Именно в этом, по мнению и Р. Адамса, проявляется разрыв (различия, разногласия) во взглядах: аудиторы считают своей задачей сбор надежных доказательств и выражение своего мнения о финансовой отчетности и относят выявления ошибок к побочному продукту проверки, а пользователи аудиторского отчета считают, что обязанность аудитора заключается прежде всего в выявлении ошибок (преднамеренных или случайных), а также в подготовке таких аудиторских тестов, которые обеспечат выявление злоупотреблений и несоответствий [1, с. 379]. По мнению С.М. Бычковой и Е.Ю. Итыгловой, у клиентов аудиторских фирм могут возникать завышенные ожидания относительно аудита финансовой отчетности, которые заключаются в том, что аудитор по итогам аудиторской проверки должен абсолютно гарантировать достоверность отчетности [4, с. 20].

Наиболее полно сам «разрыв в ожиданиях» и его составляющие проанализированы в классическом труде «Аудит Монтгомери» [2, с. 31–32]. В нем акцентируется внимание на ожиданиях пользователей, которые классифицированы на обоснованные (разумные) и необоснованные (неразумные), и их восприятиях, которые, в свою очередь, представлены как реалистичные и нереалистичные, а сам «разрыв в ожиданиях» представлен в виде двух составляющих: разрыв между ожиданиями и требованиями (стандартами) и разрыв между требованиями (стандартами) и результатами. Подчеркивается, что необоснованные ожидания и ложное (нерациональное, нереалистичное) восприятие результатов выполненной работы могут подорвать доверие пользователей к аудиторам и проверенной аудитором информации не меньше, чем реальные ошибки в аудиторской работе.

Такая интерпретация «разрыва в ожиданиях», возникающего в процессе оказания аудиторских услуг, приближена к теории и практики маркетинга услуг, в рамках которого разработаны методики, позволяющие оценить качество услуг с точки зрения потребителей. Их логика актуальна, прежде всего, для услуг, качество которых трудно оценить на основе объективных критериев, в том числе и для аудиторской деятельности. Среди таких методик: модель «Gap» («разрыв»), в которой нашли свое отражение основные требования к ожидаемому качеству услуг [13], модель «SERVQUAL» (сокращенно от «service quality» – качество услуги), согласно которой качество обслуживания, которое воспринимается, определя-

ется различием между ожиданиями потребителей и реально воспринятым качеством [12], модель «Zone of Tolerance» («зона толерантности») [11].

При проведении исследования уровня удовлетворенности и причин возникновения «разрыва в ожиданиях» нужно решить следующие задачи: выявить ожидания потребителей и сделать оценку воспринятого ими качества услуги. Однако эти две задачи не в полной мере характеризуют процесс выявления «разрыва в ожиданиях» именно в аудите, поскольку вне поля зрения остаются информационные потребности пользователей, которые являются почвой для формирования ожиданий. Поэтому первая задача должна заключаться в выявлении информационных потребностей пользователей результатами работы аудитора. Вторая задача предполагает выявление ожиданий потребителей относительно услуги. С.М. Бычкова и Е.Ю. Итыглова отмечают, что пользователи профессионального мнения аудитора, кроме потребностей, формируют собственные ожидания относительно качества аудита финансовой отчетности, которые связаны с тем, что принятие экономических решений на основе профессионального суждения аудитора не повлечет негативных последствий в будущем, и представляют их в виде двух групп: ожидания относительно процесса аудиторской проверки и ожидания относительно результатов проведения аудита [4, с. 20]. Считаем целесообразным дополнить данную классификацию ожиданиями относительно информирования о ходе и результатах проведения аудита.

Кроме того, в зависимости от соотношения информационных потребностей о результатах аудита и требований стандартов аудита, законодательных и нормативных документов можно выделить основную и специфические информационные потребности, которые в совокупности формируют общую информационную потребность. Основной информационной потребности соответствует информация, отвечающая основной цели аудита, т. е. информация аудитора о том, составлена ли финансовая отчетность во всех существенных аспектах в соответствии с применяемой концептуальной основой. Пользователи со специфическими информационными потребностями нуждаются в дополнительной информации, которая детализирует или дополняет главную цель аудита, например, в информации о результатах оценки соблюдения предприятием принципа непрерывности деятельности.

Следует учитывать, что для отдельных групп пользователей именно специфические информационные потребности выступают на первом месте и их можно дополнительно классифицировать. В зависимости от содержания специфических информационных потребностей можно выделить информационные потребности, имеющие отношение к процессу аудита финансовой отчетности, и такие, удовлетворение которых не входит в объем аудиторских процедур, предусмотренных стандартами аудита, а требует проведения расширенных и дополнительных процедур, не предусмотренных стандартами. К первой группе можно отнести, например, информацию о рисках возникновения мошенничества при ведении учета и составлении финансовой отчетности (МСА 240 «Ответственность аудитора, касающаяся мошенничества, при аудите финансовой отчетности»), состоянии внутреннего контроля (МСА 315 «Идентификация и оценка рисков существенных искажений через понимание предприятия и его среды»), целесообразности и уместности применения справедливой стоимости при оценке активов (МСА 540 «Аудит учетных оценок, в том числе учетных оценок по справедливой стоимости, и связанные с ними раскрытие информации»), операциях со связанными (аффилированнными) лицами (МСА 550 «Связанные стороны»), существовании и влиянии событий после даты баланса (МСА 560 «Последующие события»). Ко второй группе можно отнести потребности в прогнозной оценке финансового состояния, оценке эффективности управления, оценке соблюдения требований всех законодательных и нормативных документов, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность субъекта и т. д.

В теории и практике маркетинга услуг ожидания представляются в виде различных элементов, в частности: желаемый сервис (тот сервис, который покупатели надеются получить, а уровень которого является комбинацией того, что, по мнению покупателей, может быть, и того, что им предоставлено в контексте их персональных потребностей); надлежащий сервис (предельный, самый низкий уровень ожидания, минимальный уровень сервиса, который покупатель воспримет без недовольства); ожидаемый сервис (уровень сервиса, который покупатели фактически ожидают получить); зона толерантности (находится между желаемым и надлежащим уровнем обслуживания и представлена определенным промежутком, в рамках которого пользователи не уделяют особого внимания процессу предоставления услуги, но если обслуживание выходит

Рис. 1 — Характеристика разных уровней сервиса при предоставлении услуг по выполнению аудита финансовой отчетности

за пределы установленного диапазона реагируют либо положительно, либо отрицательно) [7, с. 148–149; 14, с. 1–12].

Учитывая возможные информационные потребности сервис желаемый (эталонный) для аудита можно сформировать на основе общей информационной потребности. Определение минимального уровня сервиса в аудите следует формировать с учетом необходимости применения к процессу аудита понятия обоснованной (достаточной) уверенности, что констатирует ограниченные возможности, присущие аудиту и влияющие на возможность обнаружения аудитором искажений финансовой отчетности. Согласно МСА 200 «Общие цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с Международными стандартами аудита» аудиторская проверка предназначена предоставить достаточное (обоснованную) уверенность в том, что финансовые отчеты в целом не содержат существенных искажений (п. 11 «а») [6, с. 79]. Поэтому надлежащий уровень предоставления аудиторских услуг — это определенный уровень обоснованной (достаточной) уверенности, который потребителями ау-

диторских услуг воспринимается как минимальный. Зона толерантности охватывает промежуток ожиданий между характеристиками желаемого и минимального сервиса.

Ожидания пользователей с точки зрения их соответствия действующим стандартам могут быть причинно обоснованными (разумными) и в таком случае необходимо улучшать стандарты и работу аудиторов, т. е. идти по пути профессионального совершенствования.

Другие ожидания могут быть нереалистичными (причинно необоснованными), по отношению к ним необходимо улучшать коммуникационные связи с пользователями, для того, чтобы доказать им нереальность их требований, невозможность изменений стандартов, быть готовым к возникновению недоразумений и пытаться преодолеть последствия таких недоразумений.

Вместе с тем включение требований в группу «завышенных» должно происходить с учетом конкретной ситуации, в которой выполняется задание, его цели, пользователей. В качестве примера рассмотрим ситуацию с определением уровня существенности. Если выполняется инициативный аудит отдельных элементов, счетов или статей финансовой отчетности в соответствии с МСА 805 «Особые соображения — аудиты отдельных финансовых отчетов и определенных элементов, счетов или статей финансового отчета» [6, с. 798–816], например, такой статьи финансовой отчетности, как текущие обязательства по расчетам с бюджетом, то требования заказчика установить достаточно низкий уровень существенности являются причинно обоснованными, поскольку обусловлены существующей ответственностью в налоговом, административном и криминальном законодательстве, необходимостью заполнять налоговую отчетность в определенных денежных единицах. Такое требование пользователя, которое является следствием его потребности иметь информацию о максимальном количестве ошибок или любых других несоответствиях, искажениях с целью предотвращения наложения на субъекта хозяйствования штрафных санкций со стороны фискальных органов, является в принципе причинно обоснованным и требует учета в работе аудиторов.

Наоборот, требование установления чрезвычайно низкого уровня существенности при проведении обязательного аудита является причинно-необоснованным, поскольку существенность увязывается с экономическими решениями пользователей, принимаемыми на основе финансовой отчетности. Круг ключевых пользователей результатами обязательного аудита включает тех лиц, которые полагаются на финансовую отчетность как основной источник информации и не могут требовать других отчетов, составленных в соответствии с их потребностями. Поэтому существенность при проведении обязательного аудита должна быть установлена исходя из того, что сама финансовая отчетность подготовлена и предоставлена на основе определенного уровня существенности. В этом случае аудитор должен обосновывать нецелесообразность установления таких завышенных требований.

Другой пример — оценка финансового состояния предприятия. Если при выполнении заданий по аудиту финансовой отчетности в рамках международных стандартов аудита пользователи выдвигают требование подробно оценить и спрогнозировать финансовое состояние предприятия, то такие ожидания являются причинно необоснованными, поскольку выполнение заданий по аудиту финансовой отчетности предусматривает проверку только соблюдения принципа непрерывности деятельности. Аудитор должен объяснить неадекватность этих требований, предложить выполнение оценки и прогнозирования финансового состояния в рамках задания по предоставлению прочей уверенности, если с заказчиком будут согласованы надлежащие критерии оценки, или в рамках консультационных услуг. С другой стороны, если пользователи ожидают, что при выполнении аудита финансовой отчетности аудитор проинформирует их о результатах оценки соблюдения предприятием принципа непрерывности деятельности, то такие ожидания следует признать причинно обоснованными, поскольку такие обязанности прямо предусмотрены действующим МСА 570 «Непрерывность».

Третья задача — это оценка воспринимаемого качества услуги. Одно из основных отличий между товарами и услугами состоит в том, что услуги покупателям оценить труднее. Все услуги могут быть размещены в определенном промежутке, начиная с критерия «просто оценить» и заканчивая критерием «трудно оценить», в зависимости от того, насколько важны атрибуты поиска, опыта или доверия. Подобная классификация благ предлагается в теории транзакционных издержек при трактовке издержек измерения, которые осуществляются как до приобретения благ (ex ante), так и после (ex post). На их основе выделяют три категории благ: опытные (имеют чрезвычайно высокие издержки измерения ex ante и низкие издержки измерения ex post), исследовательские (имеют низкие издержки измерения ex ante и низ-

кие издержки измерения ex post) и доверительные (имеют чрезвычайно высокие издержки измерения ex ante и высокие расходы измерения ex post) [5, с. 136–137].

Информация, которая становится объектом исследования для аудита, и является результатом аудита, относится к доверительным благам, поскольку именно для них характерна чрезвычайная сложность вычленения положительного результата, который не всегда получает однозначную оценку у различных потребителей и различных специалистов. В целом существует тенденция рассматривать большинство услуг, к которым относится и аудиторская деятельность, именно как доверительные блага, подчеркивая таким образом, важность для покупателей высокой степени атрибута доверия (по сравнению с такими атрибутами, как поиск и опыт), что отражает два основных различия между товарами и услугами: отсутствие ощущения предоставления услуги и четкости оценки вложенного и полученного, что часто вызывает и проблемы контроля качества.

Сформированная модель оценки качества аудиторских услуг и «разрыва в ожиданиях», представленная на рис. 2, показывает наличие нескольких разрывов и основные пути их преодоления. Следует отметить, что в профессиональной литературе предлагались некоторые пути сокращения «разрыва в ожиданиях»: усиление степени независимости аудитора, повышение объема работ и услуг, предлагаемых аудиторами, улучшение коммуникационных связей (со структурами внутреннего контроля, между внутренними и внешними аудиторами, с акционерами), совершенствование процесса проверки финансовой отчетности, усиление роли законодательных решений и внешнего контроля, необходимость назначения аудиторов независимой организацией, изменение целей аудиторской проверки, активизация работы по выявлению злоупотреблений, разъяснительной работы среди клиентов, а также среди широкого круга пользователей бухгалтерской отчетности и аудиторских отчетов [2, с. 80–85; 3, с. 39–40; 8, с. 120]. Предложенные меры специалистов являются обоснованными, однако их следует классифицировать по выделенным на рис. 2 уровням «разрыва в ожиданиях» и расширить.

Представленная модель показывает, что относительно аудита различия между ожиданиями пользователей и тем, что, как они считают, получили, заключаются, во-первых, в отклонениях работы аудиторов от существующих стандартов, что требует ее улучшения, а, во-вторых, в нереалистичном восприятии результатов их работы, что требует от них повышенного внимания к процессу информирования про ее содержание. При этом два разрыва (первый и пятый) фактически имеют одинаковые причины, поэтому при анализе их целесообразно объединить. Обобщение результатов исследования причин возникновения различных уровней «разрыва в ожидании» и возможных путей их устранения приведены в табл. 1.

На данный момент основное внимание при разработке путей повышения качества аудиторских проверок уделяется уменьшению «разрыва в обслуживании» с целью обеспечения выполнения стандартов обслуживания и устранения недостатков реальных показателей по сравнению со стандартами. Существуют и другие важные причины возникновения «разрыва в ожиданиях»: разрыв в коммуникациях, разрыв в осведомленности аудиторов и восприятии ими ожиданий пользователей (разрыв в знаниях), разрыв в стандартах. При этом среди названных причин первостепенное значение имеют разрыв в коммуникациях и разрыв в знаниях, преодоление которых, в свою очередь, должно привести к изменению стандартов работы. Например, одним из основных путей устранения разрыва в стандартах является совершенствование законодательства по вопросам аудита с учетом информационных потребностей пользователей. В качестве основы для разработки алгоритма исследования влияния потребностей различных субъектов и их учета при разработке требований к аудиту может использоваться предложенная А.А. Яковлевым логика прикладного анализа спроса на право в сфере корпоративного управления [10, с. 50–54].

Если за основу взять конкретное задание по аудиту, то с целью определения путей устранения «разрыва в ожиданиях» можно выделить его уровни в зависимости от этапов проведения аудиторской проверки. При согласовании условий аудита и в процессе его проведения причинами разрыва выступает отсутствие достаточного общения аудиторов с руководством, заказчиком, недостаточное внимание к информационным потребностям и ожиданиям пользователей. Его преодоление позволит избежать причинно необоснованных ожиданий, а также недостатков в показателях работы, которые допускаются, но которых нет в действительности, то есть позволит снизить «разрыв в коммуникациях». На уменьшение этого разрыва сильное влияние имеет улучшение общественной осведомленности о принципах и стандарты аудита с целью формирования общественной уверен-

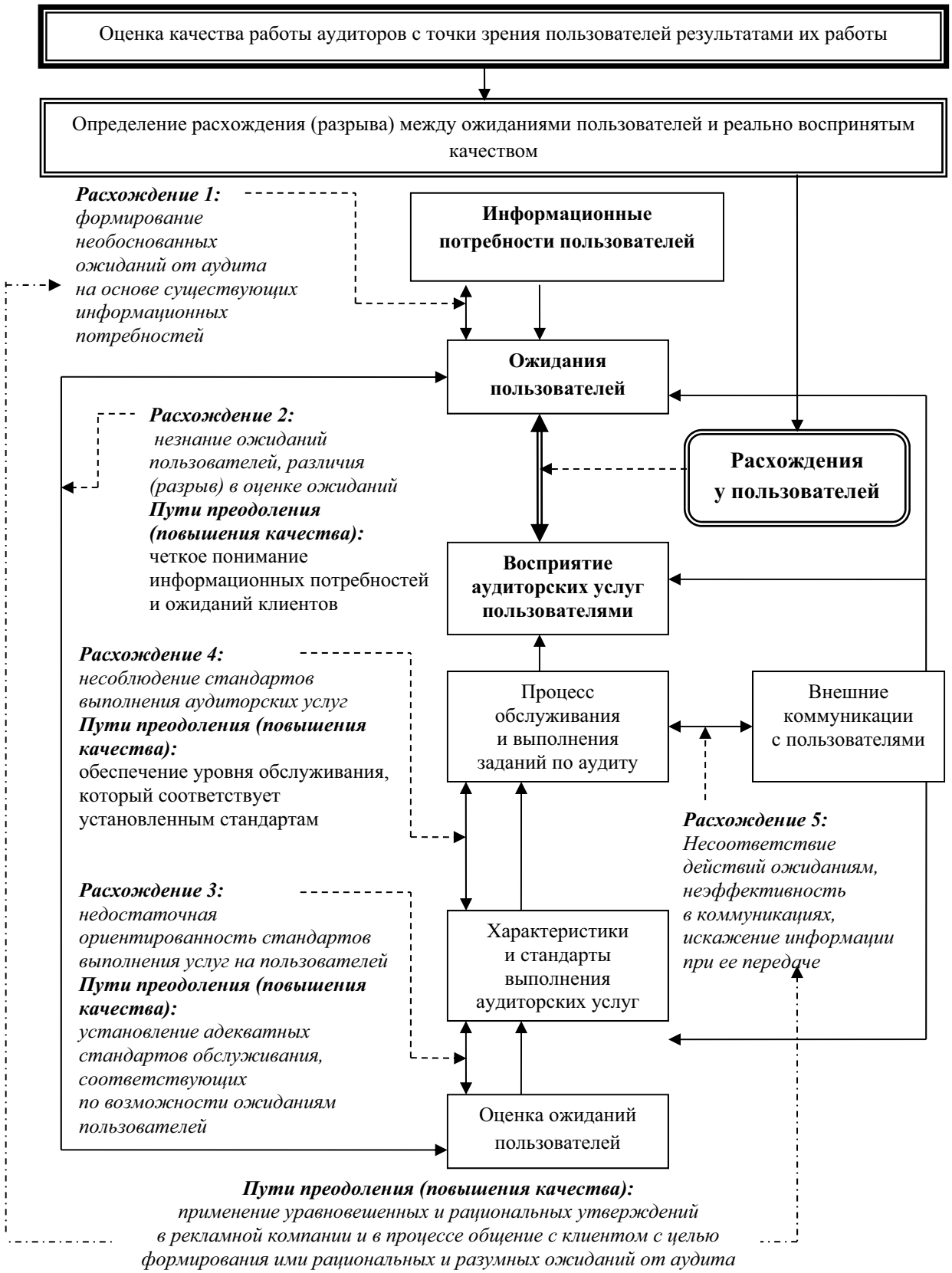


Рис. 2 — Модель оценки качества аудиторских услуг и возникновения «разрыва в ожиданиях» у пользователей результатами работы аудитора

Таблица 1 — Причины различных уровней «разрыва в ожиданиях» при восприятии аудита как профессиональной услуги и пути их устранения

Уровень разрыва	Причины определенного уровня разрыва	Пути устранения разрыва
Разрыв между осведомленностью и восприятиями аудиторов интересов, потребностей и ожиданий пользователей («разрыв в знаниях»)	– при инициативном аудите — недостаточность взаимодействия с клиентами при определении их потребностей.; – при обязательном аудите — недостаточный уровень понимания места аудита в системе государственного регулирования экономики и системе финансового контроля, недостаточный уровень учета требований пользователей аудиторского отчета к аудиту	– выделение пользователей результатами аудита, создание системы исследования их интересов, потребностей и ожиданий; – анализ и оценка потребностей пользователей аудиторского отчета, их понимания главной цели аудита и его побочных результатов, определение их влияния на процесс аудита, его результат и порядок доведения до сведения пользователей
Разрыв между стандартами работы аудиторов и интересами, потребностями и ожиданиями пользователей при абсолютно правильном их понимании («разрыв в стандартах»)	– опасения брать на себя большие обязательства, недооценка собственных возможностей, занижение требований в стандартах, нормативных и законодательных документах; – отсутствие четких методик проведения аудита, которые бы ограничивали возможность злоупотребления правом применять «профессиональное суждение» без четкого объяснения, что лежит в его основе; – низкое качество законодательства, регулирующего аудиторскую деятельность, несоответствие между различными правовыми актами, низкий уровень требований к обеспечению качества обязательного аудита	– совершенствование законодательства по вопросам аудита с учетом информационных потребностей пользователей; – создание системы регулирования аудиторской деятельности, которая бы обеспечивала учет требований пользователей; – повышение качества системы законодательного и нормативного регулирования аудиторской деятельности
Разрыв между стандартами аудита и реальным уровнем обслуживания («разрыв в обслуживании»)	– низкий уровень внутренней системы контроля качества аудиторских услуг (на уровне субъекта аудиторской деятельности); – отсутствие четкой системы ответственности аудиторов в случае ненадлежащего выполнения ими своих профессиональных обязанностей	– разработка внешних и внутренних стандартов системы качества; – повышение требований к независимости аудиторов; – четкость при определении степени ответственности аудитора, особенно при проведении обязательного аудита, перед третьими лицами
Разрыв между информацией о сущности аудита и качестве аудиторских услуг, которая передается аудиторами, их фактическому состоянию, что приводит к формированию необоснованных ожиданий у клиента («разрыв в коммуникациях»)	– отсутствие тесной двусторонней связи с клиентом и руководством предприятия, которое подлежит аудиту; – недостаточный уровень осведомленности общества о принципах и стандартах аудита; – отсутствие (недостаточность) системы прозрачности аудита; – низкий уровень информативности аудиторских отчетов;	– усиление внимания к процессу общения с клиентом и руководством, их информирования при заключении договора о проведении аудита, при планировании аудита, в процессе проведения аудита и при его завершении; – повышение информативности законодательных и нормативных документов, регулирующих обязательный аудит; – повышение информативности аудиторских отчетов как средства обеспечения информационных потребностей внешних пользователей; – создание адекватной системы информирования общества о принципах и стандартах аудита

ности в том, что профессиональные стандарты и национальное законодательство адекватно учитывают требования пользователей.

Чрезвычайно важным является информирование пользователей аудиторского отчета о том, на что они могут рассчитывать. Если речь идет об обязательном аудите, то требования к нему следует освещать в специальных законодательных документах, регламентирующих деятельность определенного экономического субъекта. При проведении инициативного аудита важны договорные условия. На этапе представления результатов аудита важным является обеспечение его качественных характеристик, в частности полноты, уместности, понятности, а также процесс его представления пользователям и официального опубликования.

Результаты исследования проблемы «разрыва в ожиданиях» в аудите только показывают возможные пути решения этой сложной проблемы, которая, безусловно, является чрезвычайно актуальной и важной. Ведь аудит не может существовать сам по себе, он существует как профессиональная услуга, которая имеет определенный спрос, и должна удовлетворять требования пользователей, чтобы способствовать повышению значимости аудиторской деятельности в глазах общества.

Литература

1. Адамс, Р. Основы аудита / Р. Адамс: пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. — 398 с.

2. Дефлиз, Ф.Л. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р.Дженик, В.М. О`Рейли, М.Б. Хирш, Пер.с англ. под ред. Я.В. Соколова. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. — 542 с.

3. Бычкова, С.М. Доказательства в аудите. / С.М. Бычкова. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 176 с.

4. Бычкова, С.М. Контроль качества аудита. / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыглова — М.: Эксмо, 2008. — 208 с.

5. Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: уч. пос. для вузов / Б.В. Корнейчук. — М.: Гардарики, 2007. — 255 с.

6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зэніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. — К.: «Фенікс», 2011. — 846 с.

7. Пащук, О.В. Маркетинг послуг: стратегічний підхід: Навчальний посібник. / О. В. Пащук.– К.: «Професіонал», 2005. — 560 с.

8. Терехов, А.А. Аудит: перспективы развития / А.А. Терехов. - М.: Финансы и статистика, 2001. — 560 с.

9. Шарков Ф.И. Основы теории коммуникации: Учебник. / Ф.И. Шарков. — М.: «Социальные отношения» — «Перспектива, 2002. — 246 с.

10. Яковлев, А.А. Интересы экономических агентов и спрос на право в России (на примере институтов корпоративного управления) / А.А. Яковлев // Реформы и право [Текст]: сб. ст. / Л. Е. Бандорин, М. А. Баратова, С. В. Васильева и др.; Отв. ред. Ю. А. Тихомиров. — М.: ГУ ВШЭ, 2006. - С. 38-57.

11. Johnston, R. The Zone of Tolerance: Exploring the Relationship Between Service Trnsactions and Satisfaction with the Overall Service / R. Johston // International Journal of Service Industry Management. — 1995. — Vol. 6. — № 2. — P.18–42.

12. Parasuraman, A. SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring customer perceptions of service quality / A. Parasuraman, L. Berry, V. Zeithaml // Journal of Retailing. — 1988. — Vol.69 (Spring). — P. 12–40.

13. Zeithaml, V.A. Communication and Control Process in the Delivery of Service Quality / V.A. Zeithaml, L.L. Berry, A.Parasuraman // Journal of Marketing. — 1988. — Vol.52 (April). — P. 38–53.

14. Zeithaml, V. The nature and determinants of customer expectations of service / V. Zeithaml, L. Berry, A. Parasuraman // Journal of the Academy of Marketing Science. — 1993. — № 1. — P. 1–12.

Материал поступил в редакцию 12.12.2013.

Задания по предоставлению прочей уверенности в системе аудиторских услуг: сущность, виды, отличительные характеристики

Андрощук Ирина Ивановна,
ассистент кафедры аудита и налогообложения
Кировоградского национального технического университета
(г. Кировоград, Украина)

Раскрыта взаимосвязь широкого определения аудита и термина «задания по предоставлению уверенности», используемого в международной практике. Рассмотрена структура международных стандартов в сфере аудиторской деятельности и услуг, которые они регламентируют. Определены специфические характеристики заданий по предоставлению прочей уверенности, которые не являются аудитом или обзором финансовой отчетности, и их виды. Представлены результаты анализа рынка аудиторских услуг в Украине и роли заданий по предоставлению прочей уверенности. Раскрыты причины и характеристики отличий заданий по предоставлению прочей уверенности от аудита финансовой отчетности и консультационных услуг.

The intercommunication of broad definition of «audit» and the term «assurance engagements» which are used in international practice has been disclosed. The structures of the international standards in the sphere of audit activity and the services that are regulated by them have been considered. The specific characteristics of assurance engagements that is not an audit or review of the financial statements and its kinds have been substantiated. The results of analysis of the audit services market in Ukraine and the role of other assurance engagements have been provided. The causes and characteristics of the differences between other assurance engagements, audit of financial statements and consulting services have been disclosed.

Аудит как особый вид предпринимательской деятельности занял определенную нишу в социально-экономических отношениях, но на современном этапе развития происходят эволюционные процессы как в экономической системе в целом, так и в сфере аудита, в частности. Исторически первоначальным, а потому и самым распространенным является аудит финансовой отчетности. Вместе с тем растет спрос на другие виды аудиторских услуг, в которых предметом проверки выступает не финансовая отчетность, ее компоненты, статьи и счета, а другие объекты и информация.

Ситнов А.А. подчеркивает, что в настоящее время сложились две основные концепции понимания того, что же следует считать аудитом: во-первых, аудит в узком смысле слова, под которым понимается, главным образом, лишь проверка соблюдения бухгалтерских стандартов, а также правил представления бухгалтерской (финансовой) отчетности; во-вторых, аудит в широком смысле слова, под которым в эпоху информационного (постиндустриального) общества стали понимать не столько аудит отчетности, сколько аудит всего бизнеса [23, с. 18]. Эта тенденция абсолютно логична, поскольку информационное общество требует от аудиторов расширение круга услуг и включение в состав объектов аудита любой информации.

Однако необходимо учитывать, что сегодня широкое толкование аудита трансформировалось в определение задания по предоставлению уверенности, которое изложено в п. 7 Международной концептуальной основы заданий по предоставлению уверенности, подготовленной Советом по международным стандартам аудита и предоставлению уверенности (International Auditing and Assurance Standard Board — IAASB)

Международной федерацией бухгалтеров (International Federation of Acounting — IFAC): «задание, согласно которому специалист-практик дает заключение, предназначенное повысить степень доверия определенных пользователей, отличающихся от ответственной стороны, в отношении результатов оценки или определения предмета проверки в соответствии с надлежащими критериями» [15, с. 6].

Учитывая положения этих международных документов, которые применяются и на Украине в качестве национальных, обоснованной является позиция тех ученых, которые считают, что «существующие классификации аудита по различным признакам, несомненно, важны, но исходной базой для создания классификации аудита должны выступать Международные стандарты аудита, предоставления уверенности и этики, учитывая их определяющую роль в регулировании и стандартизации аудита, а также необходимость соблюдения требований именно этих документов в процессе осуществления аудиторской деятельности» [25, с. 163]. С этих позиций классификация видов аудита на данный момент должна рассматриваться с точки зрения классификации заданий по предоставлению уверенности, предложенной в Международных стандартах контроля качества, аудита, обзора, предоставления прочей уверенности и сопутствующих услуг, выданных Советом по международным стандартам аудита и предоставлению уверенности, которая включает:

– аудит исторической финансовой информации (регламентируется Международными стандартами аудита — International Standards on Auditing (ISAs);

– обзор исторической финансовой информации (регламентируется Международными стандартами заданий по обзору — International Standards on Review Engagements (ISREs);

– задания по предоставлению уверенности, которые не касаются исторической финансовой информации, а соответственно не являются аудитом или обзором исторической финансовой информации (регламентируются Международными стандартами по предоставлению уверенности — International Standards on Assurance Engagements (ISAEs);

– сопутствующие услуги (регламентируются Международными стандартами сопутствующих услуг — International Standards on Related Services (ISRSs).

Вопросы организации и методики выполнения заданий по предоставлению прочей уверенности регламентированы блоком международных стандартов «Задания по предоставлению уверенности, не являющиеся аудитом или обзором финансовой отчетности» (3000–3699). Этот блок стандартов разделен на две группы: стандарты 3000–3399 «Применяемые ко всем заданиям по предоставлению уверенности» и стандарты 3400–3699 «Стандарты для специализированных сфер». На Украине применяются международные стандарты в редакции издания 2010 г., в составе которых — три международных стандарта заданий по предоставлению прочей уверенности: 3000 «Задания по предоставлению уверенности, не являющиеся аудитом или обзором финансовой отчетности», 3400 «Проверка прогнозной финансовой информации», 3402 «Отчеты по предоставлению уверенности относительно мер контроля в организации, предоставляющей услуги». В стандартах 2013 г., размещенных на сайте IAASB [27], дополнительно включены два новых стандарта: 3410 (в оригинале — «Assurance Engagements on Greenhouse Gas Statements») и 3420 (в оригинале — «Assurance Engagements to Report on the Compilation of Pro Forma Financial Information Included in a Prospectus»).

Решением Аудиторской палаты Украины от 27 сентября 2007 г. № 182/5 был утвержден Перечень услуг, которые могут предоставлять аудиторы (аудиторские фирмы) [19], в котором выделен ряд заданий по предоставлению уверенности, не являющиеся аудитом или обзором финансовой отчетности (рис. 1). Анализ представленных заданий позволяет сделать вывод, что для их обозначения используется такая комбинация терминов: оценка эффективности, оценка соответствия, проверка соответствия, экономические экспертизы, оценка (тестирование), проверка информации. Таким образом, можно сделать вывод, что такие виды аудиторских услуг, как «аудит на соответствие» и «управленческий (операционный) аудит» фактически трансформировались в задания по предоставлению прочей уверенности, в которых предметом исследования выступает не финансовая отчетность и данные бухгалтерского учета, а другие объекты: системы, процессы, поведение, политики, прочие нефинансовые показатели.

Анализ рынка аудиторских услуг (табл. 1), проведенный на основании аналитических данных, подготовленных Аудиторской палатой Украины с использованием данных отчетов субъектов аудиторской деятельности [1, 2], показывает, что задания по предоставлению прочей уверенности занимают незначительную нишу на рынке аудиторских услуг Украины. В целом на Украине су-

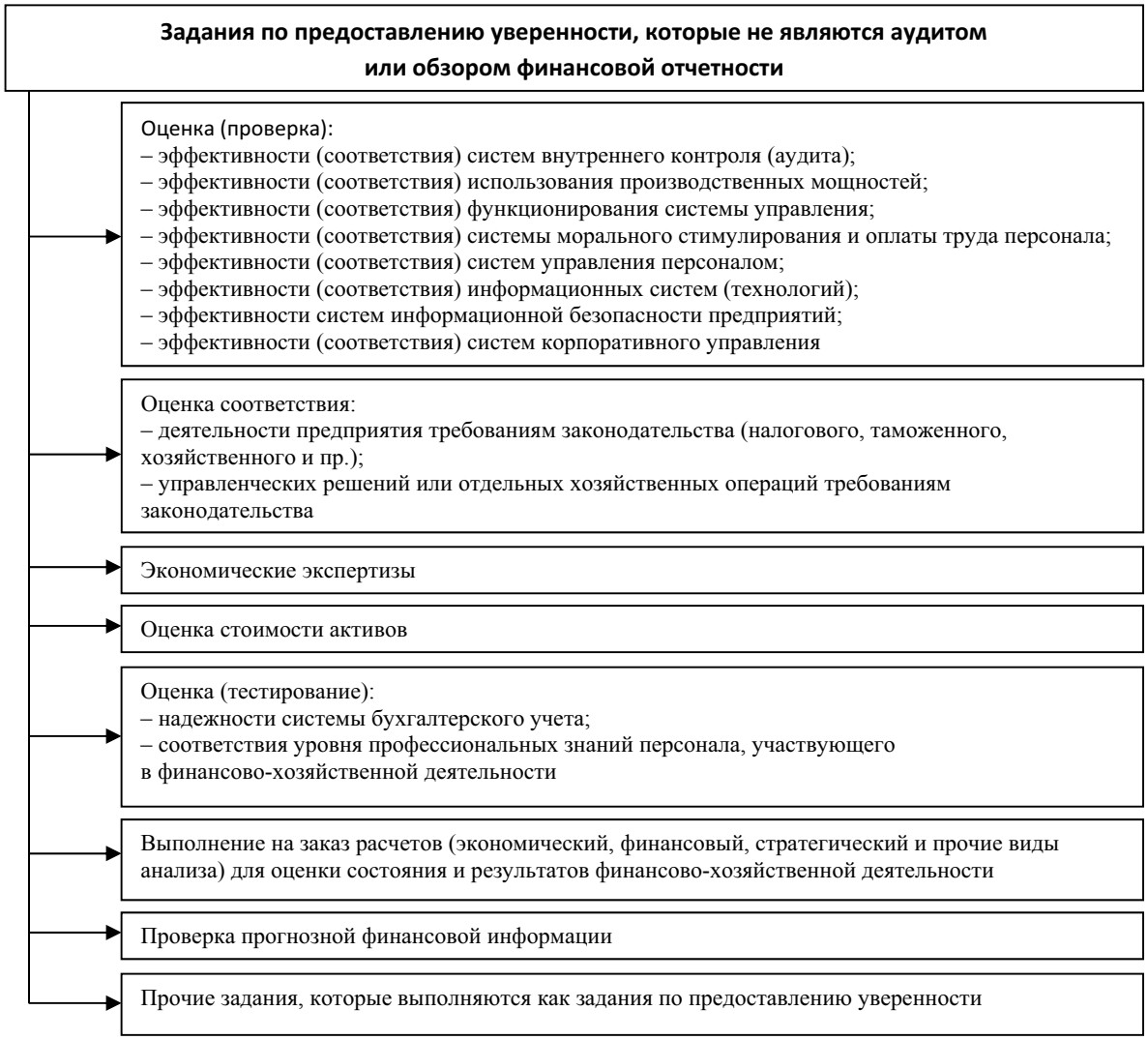


Рис. 1 — Виды заданий по предоставлению уверенности, не являющихся аудитом или обзором финансовой отчетности

ществовала тенденция к уменьшению количества субъектов аудиторской деятельности (по состоянию на 31 декабря 2010 г. в официальный реестр было включено 2252 субъекта аудиторской деятельности, а по состоянию на 31 декабря 2012 г. — 1672 субъекта), что было вызвано и требованиями прохождения проверок систем контроля качества и изменениями в налоговом законодательстве, и к уменьшению количества заказов — с 56 471 в 2010 г. до 50 125 в 2012 г.

Но несмотря на это, объем оказанных услуг субъектами аудиторской деятельности в целом по стране вырос по сравнению с 2010 г. Так, объем выручки от выполнения аудиторских услуг в 2010 г. составил 1 213 098 тыс. грн., а в 2012 г. — 1 266 827 тыс. грн. Учитывая уменьшение количества субъектов аудиторской деятельности, увеличился ежегодный средний доход на одного субъекта аудиторской деятельности — с 21,48 тыс. грн. в 2010 г. до 25,27 тыс. грн. в 2012 г. В составе всего объема услуг и услуг по выполнению всех заданий по предоставлению уверенности существенно снизилась доля заданий по предоставлению прочей уверенности по всем исследуемым показателям. Количество заказов уменьшилось с 1559 до 964, стоимость услуг — с 41 275 тыс. грн. до 17 617 тыс. грн., а средняя стоимость одного заказа — с 27 тыс. грн. до 18 тыс. грн.

Следует отметить, что средняя стоимость одного заказа по выполнению заданий по предоставлению уверенности, не являющихся аудитом или обзором исторической финансовой информации, в 2010 г. почти в три раза превышала среднюю стоимость одного заказа по выполнению обязательного аудита финансовой отчетности, а в 2012 г. стоимость этих услуг почти сравнялась.

В структуре заказов наибольший удельный вес принадлежит сопутствующим и профессиональным услугам, в частности консультациям. Доля заданий по предоставлению прочей уверенности

Таблица 1 — Характеристика рынка аудиторских услуг в Украине в 2010 и 2012 гг.

Название показателей	Количество заказов (соглашений), единиц		Фактический объем предоставленных услуг (без НДС), тыс. грн.		Средняя стоимость одного заказа, тыс. грн.	
	2010	2012	2010	2012	2010	2012
Объем предоставленных услуг	**56 471**	**50 125**	**1 213 098**	**1 266 827**	**21,48**	**25,27**
Задания по предоставлению уверенности, всего, в том числе	**16 559**	**13 987**	**650 879**	**674 296**	**39,31**	**48,21**
обязательный аудит финансовой отчетности	10 458	9520	94 254	157 147	9,01	16,51
инициативный аудит финансовой отчетности	3918	2935	453 070	431 016	115,64	146,85
обзор исторической финансовой информации	624	568	62 281	68 517	99,81	120,63
задания по предоставлению уверенности, которые не являются аудитом или обзором исторической финансовой информации	1559	964	41 275	17 617	26,47	18,27
Сопутствующие услуги, всего, в том числе	**5321**	**4904**	**127 194**	**127 912**	**23,90**	**26,08**
задания по выполнению согласованных процедур	4692	4314	112 198	119 327	23,91	27,66
задания по подготовке финансовой отчетности	629	590	14 996	8585	23,84	14,55
Прочие профессиональные услуги, всего, в том числе	**33 965**	**30 543**	**432 785**	**460 191**	**12,74**	**15,07**
ведение бухгалтерского учета	6 162	6 703	107 676	146 882	17,47	21,91
восстановление бухгалтерского учета	447	181	6320	3419	14,14	18,89
консультационные услуги, всего	23 648	20 786	233 480	257 765	9,87	12,40
из них — консультирование по вопросам налогообложения	12 931	11 547	105 625	129 971	8,17	11,26
представление интересов заказчика по вопросам учета, аудита, налогообложения в государственных органах, организациях или в суде	1737	743	8779	11 341	5,05	15,26
прочие виды аудиторских услуг	1 971	2 130	76 530	40 785	38,83	19,15
Организационное и методическое обеспечение аудита, всего, в том числе	**626**	**691**	**2240**	**4427**	**3,58**	**6,41**
проведение профессиональных тренингов и разработка методических материалов	397	580	1542	4170	3,88	7,19
осуществление мероприятий по контролю качества аудиторских услуг	229	111	698	257	3,05	2,32

в общем объеме услуг, которые предоставлялись субъектами аудиторской деятельности Украины в 2012 г. как по количеству заказов, так и по стоимости не превышала 2 %. В составе всех заданий по предоставлению уверенности, доля таких заданий по количеству заказов составила 7 % , а по стоимости — всего 3 %.

Важным, с точки зрения исследования причин такой ситуации, является определение содержания и целей заданий по предоставлению прочей уверенности, их отличий от основных видов услуг, предоставляемых субъектами аудиторской деятельности: аудита финансовой отчетности и консультационных услуг. На наш взгляд, основным препятствием на пути эффективного использования заданий по предоставлению прочей уверенности является тот факт, что в экономической литературе не всегда четко разграничиваются данные понятия, а потому и пользователи не могут осознать различия между этими видами услуг, преимущества и недостатки каждого из них.

Анализ приведенных определений операционного и управленческого аудита, предлагаемых в профессиональной литературе показывает, что в большинстве из определений конечной целью операционного (управленческого) аудита, что и обуславливает его отличительные характеристики, выделяется «оценка объекта с точки зрения его эффективности (производительности и т.п.)» [4, с.11–12; 5, с. 39; 6, с. 25; 9, с. 49; 12, с. 13; 13, с. 29; 16, с. 198; 18, с. 25; 24, с. 28; 26, с. 40] или «формулирование рекомендаций» [3, с. 22; 7, с. 4–5; 8, с. 41; 17, с. 16; 20, с. 467; 21, с. 20; 22, с. 10]. Следует отметить, что формулировка рекомендаций

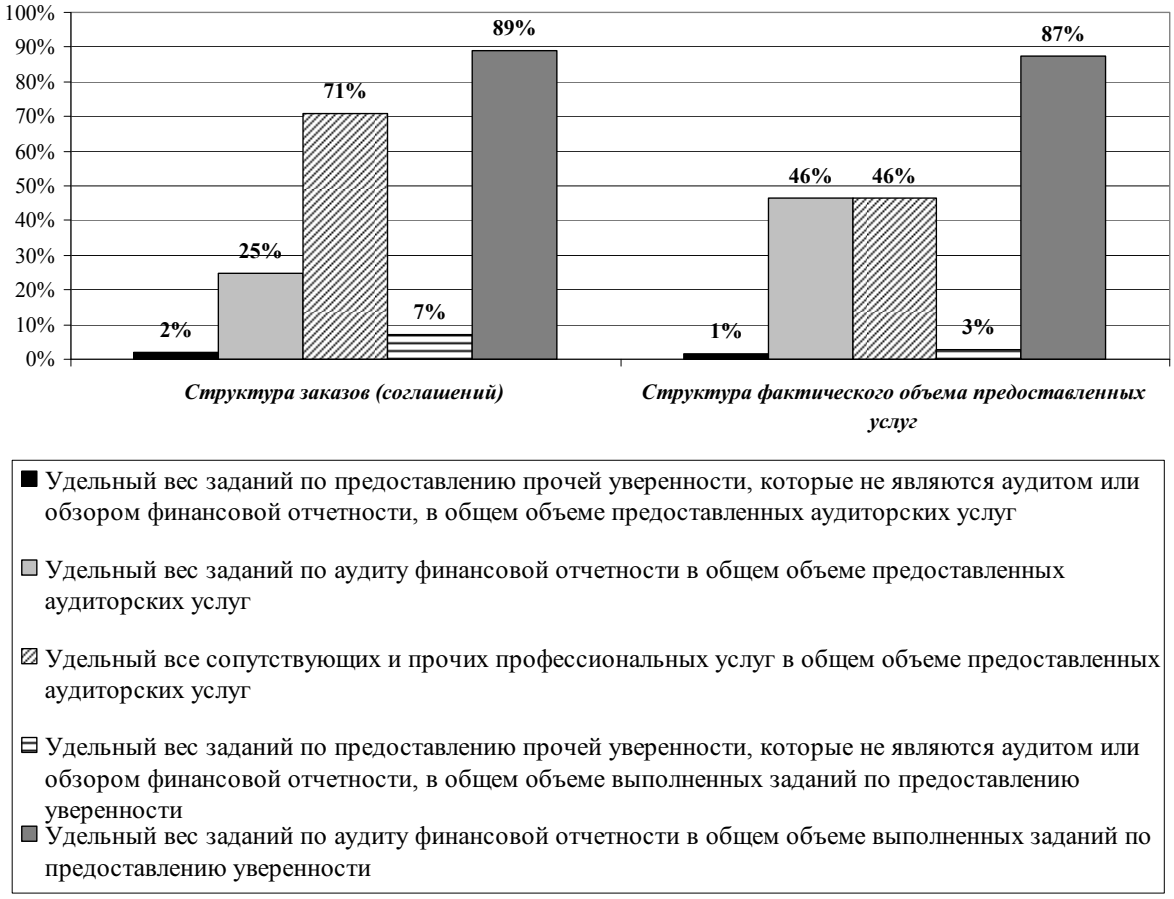


Рис. 2 — Структура заказов и объема предоставляемых аудиторских услуг в Украине в 2012 г.

не является целью и задачами, которые должны быть достигнуты в процессе выполнения задания по предоставлению уверенности. Это может быть лишь побочным продуктом, но необязательным, поскольку в международном стандарте 3000 «Задания по предоставлению уверенности, не являющиеся аудитом или обзором финансовой отчетности» указано, что специалист — практик может, но не обязан, расширить отчет по предоставлению уверенности и включить в него другую информацию и пояснения, которые не влияют на вывод, в частности, рекомендации (п. 50).

На наш взгляд, различия между заданиями по предоставлению прочей уверенности и консультационными услугами обусловлены, в первую очередь характеристиками таких заданий. Если обобщить требования Международной концептуальной основы заданий по предоставлению уверенности относительно предмета задачи и критериев оценки (пп. 31–38 [15, с. 13–15]), можно выделить следующие обязательные условия признания заданий по предоставлению прочей уверенности: предмет задания может быть идентифицирован, то есть должен подвергаться определению; предмет задания должен подвергаться последовательной оценке или измерению; существуют критерии для оценки и измерения предмета; критерии приемлемы, т. е. имеют необходимые характеристики (значимость, полнота, надежность, нейтральность, понятность); критериями не являются ожидание, суждения или собственный опыт практика; критерии доступны для пользователей. Подчеркивается, что аудитор не должен принимать задания по предоставлению прочей уверенности, если не соблюдено хотя бы одно из вышеперечисленных условий, а изменение или разработка альтернативных критериев, которые бы подошли к исходному предмету задания разрешается только на этапе определения возможности принятия задания по предоставлению прочей уверенности.

Именно в наличии четких требований по отбору предмета и критериев оценки заключается принципиальное отличие заданий по предоставлению прочей уверенности и консультационных услуг. Вместе с тем наиболее сложным вопросом для аудитора при принятии заданий по предоставлению прочей уверенности является установление критериев, необходимых для оценки предмета задания. Даже поверхностный анализ объектов проверки, которые включены в состав заданий по предоставлению уверенности, не яв-

ляющихся аудитом или обзором финансовой отчетности, которые могут предоставлять аудиторы (аудиторские фирмы) и представлены на рис. 1, а именно: системы внутреннего контроля (аудита), использование производственных мощностей, функционирования системы управления, системы морального стимулирования и оплаты труда персонала, системы управления персоналом, информационные системы (технологии), системы информационной безопасности деятельности предприятий, системы корпоративного управления, надежность системы бухгалтерского учета, соответствие уровня профессиональных знаний персонала, задействованного в финансово-хозяйственной деятельности, показывает, что выполнить их проверку в рамках заданий по предоставлению уверенности достаточно сложно, поскольку критериев, которые были бы уже разработанными и считались формальными, не существует. Только оценить соответствие деятельности предприятия, управленческих решений или отдельных хозяйственных операций требованиям законодательства (налогового, таможенного, хозяйственного и др.) представляется возможным. При этом следует учитывать, что эффективность операций объективно оценить сложнее, чем их соответствие инструкциям, соответствующие критерии для оценки информации при каждой конкретной проверке крайне субъективны, а разнообразие объектов затрудняет выбор критериев оценки эффективности их функционирования.

Вместе с тем, выполнение заданий по предоставлению уверенности, на наш взгляд, имеет более высокий уровень значимости для пользователей, поскольку четко устанавливает уровень соответствия предмета задания определенным критериям, а предоставление рекомендаций — это уже прерогатива других услуг, в том числе управленческого консультирования. Из этого следует содержание принципиальных отличий заданий по предоставлению прочей уверенности от консультационных услуг — возможность их выполнения только сертифицированным аудитором, необходимость соблюдения аудитором определенных требований независимости, создание системы контроля качества.

Рассмотрим особенности заданий по предоставлению прочей уверенности, обусловленные их статусом в совокупности аудиторских услуг по сравнению, например, с аудитом финансовой отчетности. Во-первых, при проведении заданий по предоставлению прочей уверенности используются менее жесткие требования соблюдения принципа независимости членами группы по выполнению задания, регламентированные разделом 291 части Б Кодекса этики, подготовленного Международной Федерацией Бухгалтеров [10], по сравнению с аудитом в целом и обязательным в частности. Во-вторых, для таких заданий установлены менее жесткие требования в отношении систем контроля качества. Так, в соответствии с международным стандартом контроля качества 1 «Контроль качества для фирм, выполняющих аудит или обзор исторической финансовой информации, а также другие задания по предоставлению уверенности, сопутствующие услуги» обязательность проведения внутренней проверки контроля качества выполнения задания по предоставлению прочей уверенности не предусмотрена. Подчеркивается, что фирма самостоятельно определяет критерии оценки таких заданий, учитывая характер задания, степень интереса общества, идентификации необычных обстоятельств или рисков задания, требования национальных законодательных и нормативных документов в сфере обзора контроля качества задания (п. 35 [14, с. 52]). Кроме того, в большинстве стран, в том числе и в Украине (Концепция системы обеспечения качества аудиторских услуг в Украине, утвержденная решением Аудиторской палаты Украины № 279/7 от 26 сентября 2013 г. [11]), приоритет при отборе субъектов аудиторской деятельности для проведения внешнего контроля качества установлен тех субъектов, которые осуществляют обязательный аудит.

Проанализированные отличий, представленные на рис. 3, показывают потенциал и ту часть рынка информационных услуг, которую они по праву могут занимать.

Подводя итоги, необходимо констатировать тот факт, что, если бы в составе функций аудита оставили бы проверку только финансовой отчетности, то это не дало бы возможности в полной мере использовать его потенциал в менеджменте, маркетинге, корпоративном управлении и т. д. Потребности в выполнении заданий по предоставлению прочей уверенности значительно шире имеющихся теоретических разработок, поскольку на современном этапе развития экономических отношений заказчики аудита считают себя защищенными не только при условии наличия надлежащим образом составленной финансовой отчетности, но и после тщательной проверки и оценки управленческих решений с точки зрения их эффективности, оптимальности, целесообразности. Однако практика проведения в Украине заданий по предоставлению прочей уверенности в соответствии с международными стандартами

Рис. 3 — Характеристики различий заданий по предоставлению прочей уверенности от аудита финансовой отчетности и консультационных услуг

является недостаточно репрезентативной, и, соответственно, уровень использования потенциала таких заданий достаточно низок, что можно объяснить такими причинами. Во-первых, отсутствие четко разработанных критериев не позволяет принять такие задания именно как задания по предоставлению прочей уверенности, что увеличивает долю сопутствующих и других профессиональных услуг, в первую очередь консультационных. Во-вторых, вопросам организации и методики выполнения таких заданий с учетом требований международных стандартов уделяется недостаточное внимание, а отсутствие методических рекомендаций заставляет субъектов аудиторской деятельности с осторожностью подходить к их принятию.

Заданиям по предоставлению прочей уверенности в наибольшей мере свойственны системность и комплексность, поскольку при их выполнении необходимо учитывать всю целостность функционирования экономического субъекта, а также взаимосвязь и взаимодействие отдельных его подсистем. Вместе с тем понятие задания по предоставлению прочей уверенности является не только комплексным, но и достаточно открытым. Открытость этого понятия и сферы применения этих видов услуг означает, что круг объектов и критериев их оценки не является постоянным, а

наоборот, допускает много вариативности. Соответственно дальнейшие исследования должны осуществляться отдельно для каждого вида и объекта таких заданий с учетом интересов пользователей, а также существования действительно реальной потребности в выполнении именно заданий по предоставлению уверенности, а не других аудиторских услуг.

Литература

1. Аналітична інформація щодо ринку аудиторських послуг за 2010 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://apu.com.ua/files/temp/457243971.xls.

2. Аналітична інформація щодо ринку аудиторських послуг за 2012 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://apu.com.ua/files/temp/2648895668.xls.

3. Андреев, В.Д. Внутренний аудит: Учеб. пос./ В.Д. Андреев. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 464 с.

4. Аренс, А. Аудит: [Пер. с англ.] / А. Аренс, Дж. Лоббек. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 560 с.

5. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р.Дженик, В.М. О`Рейли, М.Б. Хирш. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. — 542 с.

6. Аудит: учебник для вузов / В.И. Подольский, Г.Б. Поляк, А.А. Савин и др.; Под ред. проф. В.И. Подольского. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 655 с.

7. Бурцев, В.В. Управленческий аудит системы сбыта готовой продукции. / В. В. Бурцев. — М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. — 48 с.

8. Бутинець, Ф.Ф. Аудит [Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. — 2-ге вид., перероб. і доп.]. / Ф.Ф. Бутинець. — 2-ге вид., перероб. та доп. — Житомир: ПП «Рута», 2002. — 672 с.

9. Дорош, Н.І. Аудит: теорія і практика / Н.І. Дорош. — К.: Знання, 2006. — 495 с.

10. Кодекс Етики Професійних бухгалтерів 2009. Міжнародна Федерація Бухгалтерів / Перекл. з англ. за ред. С. Я. Зубілевич. — К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2010. — 124 с.

11. Концепція системи забезпечення якості аудиторських послуг в Україні, затверджена рішенням рішення Аудиторської палати України від 26.09.2013 р. № 279/7 [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.apu.com.ua/files2/cq_kszyap.doc.

12. Кулаковська, Л.П. Організація і методика аудиту: Навч. посіб. / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. — К.: Каравела, 2004. — 568 с.

13. Миронова, О.А. Аудит: теория и методология: учеб. пос. для чтения курсов «Аудит» студентам и магистрам спец-й «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет и аудит», «Налоги и налогообложение» / О.А. Миронова, М.А. Азарская. — 2-е изд., испр. — М.: Омега-Л, 2006. — 176 с.

14. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : видання 2010 року, ч. 1 / Пер. з англ. : Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зєніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. — К.: «Фенікс», 2011. — 846 с.

15. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, ч. 2 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зєніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. — К.: «Фенікс», 2011. — 414 с.

16. Муруева, И.К. Исследование операционного аудита в государственном секторе РФ / И.К. Муруева // Экономика и управление. — 2008. — № 2. — С. 197–199.

17. Нетыкша, О. Эффективность операционного аудита / О. Нетыкша // Финансовый директор. — 2008. — № 3. — С. 14–20.

18. Огійчук, М.Ф. Аудит: організація і методика: навч. посіб. / М.Ф. Огійчук, І.Т. Новікова, І.І. Рагуліна. — К.: Алерта, 2010. — 584 с.

19. Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), затверджений рішенням Аудиторської палати України від 27 вересня 2007 року № 182/5. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.apu.com.ua/files/reestr/1011111899.pdf.

20. Робертсон, Дж. К. Аудит: Пер. с англ. / Дж. К. Робертсон — М.: KPMG и Контракт, 1993. — 496 с.

21. Рудницький, В.С. Методологія і організація аудиту [Монографія] / В. С. Рудницький. — Тернопіль: Економічна думка, 2000. — 196 с.

22. Ситнов, А.А. Метод операционного аудита / А. А. Ситнов // Аудиторские ведомости. — 2007. — № 3. — С. 3–12.

23. Ситнов, А.А. Операционный аудит: теория и организация: учебное пособие / А.А. Ситнов. — М.: ФОРУМ, 2011. — 240 с.

24. Суйц, В.П. Аудит: общий, банковский, страховой: Учебник. / Суйц В.П., Ахметбекова А.Н., Дубровина Т.А. — М.: ИНФРА — М, 2002. — 556 с.

25. Шалімова, Н.С. Соціально-економічні аспекти аудиту: теорія і практика: Монографія / Н.С. Шалімова. — Кіровоград: ТОВ «ІмексЛТД», 2012. — 672 с.

26. Шеремет, А.Д. Аудит: Учебник. / Шеремет А.Д., Суйц В.П. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 410 с.

27. 2013 Handbook of International Quality Control, Auditing. Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ifac.org/publications-resources/2013-handbook-international-quality-control-auditing-review-other-assurance.

Материал поступил в редакцию 29.01.2014.

Модернизация маркетинга в условиях дестабилизации международной маркетинговой среды

Кудырко Людмила Петровна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики Киевского национального торгово-экономического университета (г. Киев, Украина)

Севрук Ирина Николаевна,
аспирант кафедры международной экономики Киевского национального торгово-экономического университета (г. Киев, Украина)

Осуществлен анализ подходов к формированию маркетингового поведения субъектов международного бизнеса в условиях дестабилизации глобальной экономики. Определены новые тренды в переформатировании глобальных центров производства и потребления. Раскрыты факторы усиления инновационной компоненты в теории и практике международного маркетинга.

The article provides analysis of the approaches to the formation of the marketing behavior of the international business entities in the global economy destabilization conditions. It identifies new trends in global production and consumption centers reformatting. The article reveals factors of innovation component intensification in the theory and practice of international marketing.

Введение. Современное состояние развития мирохозяйственных связей свидетельствует о стремительных изменениях в системе национальных и региональных рынков, обусловленных интенсификацией контактов в сфере торговли, инвестирования, научно-технического, информационного, культурного и межцивилизационного обмена. Это в итоге приводит к формированию турбулентного по своим признакам и динамике пространства, которое содержит как традиционные маркетинговые составляющие, так и новые формальные и неформальные институты (модели бизнес-поведения, культура потребления, приоритеты потребительского поведения, союзы защиты прав потребителей и т. п.), которые могут быть продуктами других ментальных, экономических, культурных ценностей. Указанные изменения в маркетинговой среде, интегрирующиеся в международные экономические связи стран, находят свое отражение в ощутимой трансформации подходов и приоритетов маркетингового поведения компаний. Сейчас можно утверждать, что именно за последние десятилетия маркетинг как концепция бизнеса переживает качественные внутренние изменения, дополненые новыми технологическими возможностями. Новейшие изменения требуют своего осмысления, поскольку в рамках традиционных подходов к теории и практике маркетинга становится все сложнее отвечать вызовам и требованиям современной эпохи.

Проблематика теории и практики маркетинговой деятельности субъектов международного бизнеса находит свое отражение и анализ в целом ряде работ. В частности, стоит выделить наработки в этой области Ф. Котлера [3], Г. Армстронга [3], Е. Авдушкина [1], Г. Багиева [4], Н. Моисеевой [4], Л. Новокшоновой [13], А. Канищенко [9], А. Старостиной [11]. В них акцентируется внимание на концептуальных предпосылках осуществления международной маркетинговой деятельности, освещаются приоритеты в формировании комплекса маркетинга, которые испытывают определенную модификацию и адаптацию с учетом требований зарубежной маркетинговой среды. В современных условиях более обстоятельное освещение требуется влиянию современных тенденций развития мировой экономики, которая находится в фазе затяжной рецессии, на

трансформацию теоретических и практических аспектов международного маркетинга. Целью представленной статьи является анализ новейших подходов в теории и практике субъектов международного маркетинга в условиях дестабилизации глобальной экономики и динамических изменений в маркетинговой среде. Объектом исследования являются процессы трансформации маркетинговых приоритетов субъектов международного бизнеса, усиления внимания к их инновационной компоненте.

Изложение основного материала. Известный среди практиков и академического сообщества специалист Филипп Котлер в своей резонансной публикации «Десять смертных грехов маркетинга», которая вышла еще до кризиса в 2004 г. в США [10], очертил проблему ограниченности классической теории и практики маркетинга в условиях современных вызовов. Среди недостатков и уязвимых сторон современных маркетинговых программ и подходов он называет недостаточный фокус на рынок и клиента, отсутствие целостного понимания своих потребителей, слабый мониторинг и анализ конкурентов, слабый менеджмент отношений с различными группами влияния (так называемыми стейкхолдерами), неадекватность маркетингового планирования, слабость брендинговой политики и т. д. Ключевым тезисом этой работы можно признать следующее: даже бесспорно успешные в прошлом маркетинговые подходы нуждаются в коренной трансформации, поскольку турбулентной и динамичной является сама среда, на которые они направлены. Не менее категоричной можно считать позицию еще одного признанного специалиста в области международного менеджмента и маркетинга Питера Друкера, который отметил, что в современных условиях «... бизнес имеет две и только две функции: маркетинг и инновации .... Они продуцируют результат, все остальное — это расходы» [23]. Акцент на инновации в широком смысле, которые можно толковать как новые подходы и возможности в технологиях выработки и сбыта товаров, сотрудничества между производителями, поставщиками и потребителями, можно признать доминирующим трендом в формировании приоритетов маркетинга на зарубежных рынках.

Действительно, в условиях стремительных изменений на международных рынках товаров и услуг решающую роль в формировании конкурентных преимуществ компаний играет целый комплекс детерминант ресурсной, технологической, институциональной природы. Очевидно, сейчас в перечне весомых факторов, особенно в условиях рецессионного вялого спроса, усиливает свое значение фактор инновационных преимуществ, в частности, можно говорить об определенной эволюции смысла инноваций как системной составляющей маркетинга, а именно: от восприятия инноваций как источника модернизации производства и товара (технологическое лидерство) к расширению толкования сущности и возможностей, сфер их применения (новейшие подходы в формировании и оптимизации систем сбыта, продвижении товаров и услуг, позиционировании брендов, расширении сферы применения маркетинговых технологий в общественной и политической жизни современных социумов). Именно это смещение акцентов в теории и практике международного маркетинга требует своего более глубокого раскрытия.

Экспансия инновационного маркетинга через формирование и развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей и стремительный рост международного обмена их продукцией получили освещение в 60–80 гг. в теориях и концепциях так называемого неотехнологичного направления [13]. К этим эмпирическим исследованиям следует отнести разработки Дж. Тилтона, Дж. Дохе, К. Павитта и Л. Соете, которые доказывали, что международное признание компаний на мировых товарных рынках обусловлено прежде всего уровнем технологического развития стран, который формирует их международную специализацию. «Быстрое распространение и неуклонное совершенствование информационных и особенно метатехнологий привели к весьма существенным, а в целом перечне направлений и принципиальных, изменений в функционировании обществ, которые их используют, при их взаимодействии с другими, менее развитыми странами», — отмечают исследователи [5, с.114]. На основе анализа практики деятельности транснациональных производственных и сбытовых сетей, российские ученые выделяют как минимум четыре разновидности политики трансфера технологий, включая маркетинговые, которые отличаются различными подходами в понимании центра продуцирования инноваций и взаимоотношений между материнской компанией и ее подразделениями за пределами страны происхождения [12]:

– center-for-global (политика глобального центра) — разработка новых технологий в стране базирования для создания новых материальных и нематериальных (ноу-хау, технологии мерчандайзинга) продуктов с использованием централизованных ресурсов);

– local-for-local (политика полицентризма) предполагает, что дочерние компании ТНК используют собственные возможности для разработки новых технологий, обеспечивающих их потребности;

– locally-leveraged (распространительное система технологического развития) включает использование ресурсов национального отделения с целью создания инноваций для местного и мирового рынка;

– globally-linked (интегрированная система технологического развития) предусматривает объединение ресурсов и возможностей всех элементов ТНК для совместного создания и внедрения инноваций.

В этом отношении не стала исключением и сфера международной розничной торговли, которая предоставляет множество примеров использования инновационных маркетинговых подходов, внедрение которых изменило представление о торговле путем создания исключительной ценности для потребителя и, соответственно, добавленной стоимости. Поиск нововведений за пределами привычных рамок в направлении разработки технологической новации или инновационной ценности являются приоритетом всех без исключения крупных международных торговых сетей. Кроме того, в отчете M&M Planet Retail, посвященном тенденциям и прогнозам развития мирового ритейла, обозначены 5 ключевых тенденций, которые имеют значительное влияние на развитие международных розничных сетей в условиях рецессии. Существующая жесткая борьба за потребителя заставляет лидеров среди мировых розничных сетей направлять свои усилия на инновационное развитие сетевых форматов, расширение торговых площадей, интернационализацию электронной коммерции, интенсификацию разработки и использования собственных торговых марок, а также поиск новых путей взаимодействия с потребителями посредством внедрения новейших технологий и использования средств массовой информации [18, с. 184–185].

В современных условиях быстрых изменений, связанных с переформатированием глобального мирового пространства как в последнее десятилетие, так и по результатам мирового финансово-экономического кризиса 2007–2012 гг. можно наблюдать усиление экономического потенциала, а следовательно, и веса в мировом потреблении т. н. новых глобальных лидеров, в частности, стран BRICS (Китай, Индия, Бразилия, Россия, ЮАР), новой большой семерки E7 (Китай, Индия, Бразилия, Россия, Мексика, Индонезия и Турция). Все большего масштаба приобретает переориентация потоков международной торговли и производства, в том числе путем усиления инновационной составляющей их маркетингового сопровождения в пользу указанных выше новых очагов глобального потребления. Так, только по одной глобальной компании Unilever, которая работает в сегменте товаров повседневного спроса FMCG (Fast Moving Consumer Goods) уже 60 % доходов от продаж в 2013 г. приходилось на развивающиеся страны, тогда как в 1990-х гг. этот показатель был менее 26 %. Усиление роли этих стран в качестве активных потребителей наблюдается и в сегментах премиум-класса. Азиатские страны (кроме Японии) в 2010 г. обеспечили группе LVMH (Louis Vuitton Moet-Hennessy), которая собрала под своей крышей около 60 самых дорогих брендов (Christian Dior, Louis Vuitton, Fendi, Guerlain, Givenchy, Berluti т. д.) 25 % глобальной выручки. Операционная прибыль LVMH в таких странах, как Бразилия, Китай, Индия, а также на Ближнем Востоке варьируется от 20 до 25 %. Это меньше, чем в Европе и обеих Америках, где покупательная способность населения значительно выше. Однако, по словам эксперта по предметам роскоши из лондонского офиса банка Nomura Аллегро Пери, на Западе выше и уровень насыщения. Экономики развивающихся стран (Монголии, Ливана, Польши и Вьетнама) переживают настоящий бум. LVMH вышла на эти рынки, «нацелившись сначала на миллионеров, а потом стала спускаться все ниже и ниже» [2]. В 2013 г. выручка группы по странам Европы (за исключением Франции) снизилась на 17 %, тогда как азиатский рынок (за исключением Японии) показал увеличение на 31 % [22].

Новейшие устойчивые тенденции динамичного наращивания доходов за последние десятилетия, в том числе в условиях мировой рецессии, в странах, являющихся потенциальными глобальными лидерами, приведут к имплементации стандартов потребления экономически развитых стран, а следовательно, увеличат масштабы среды применения маркетинговых технологий современного международного бизнеса. Так, согласно результатам одного из исследований глобальной сети фирм PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) «Мир в 2050 году», мировой финансовый кризис способствовал новой расстановке сил в мировой экономике, при этом экономический рост перемещается в развивающиеся страны [17].

Как показывают расчеты экспертов PwCIL, развивающихся страны, так называемой новой

большой семерки E7 еще до 2020 г. могут обогнать развитые страны большой семерки G7 (США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада). По прогнозам наиболее существенный рост доли в мировом ВВП будет приходиться на Индию, а не на Китай. В 2009 г. доля Индии в мировом ВВП составляла лишь 2 %. К 2050 г. она может возрасти примерно до 13 %. Как следует из прогнозов, Индия может обогнать США к 2050 г., Японию — к 2030 г. Эксперты PwCIL прогнозируют, что к 2050 г. Австралия и Аргентина могут исчезнуть из списка стран большой двадцатки, а во Вьетнаме и Нигерии, наоборот, есть потенциал в него войти. К 2050 г. Индонезия может подняться с шестнадцатого места по размеру ВВП, которое она занимала в 2009 г., на восьмое, обогнав в течение следующих 40 лет не только Италию, но и Францию, Великобританию и Германию. Исходя из параметров, используемых в прогнозе, можно сделать вывод, что в 2050 г. Великобритания едва удержится в списке 10 крупнейших экономик, заняв девятое место. Тот факт, что к 2050 г. Китай и Индия — страны с самой высокой численностью населения — вновь займут лидирующие позиции, является возвратом к исторической норме, существовавшей до Промышленной революции конца XVIII и XIX вв., которая привела к перемещению экономической мощи из Азии в Западную Европу и США. Сейчас мы являемся свидетелями, как история разворачивает производственный и потребительский тренд в обратном направлении — от стран Золотого миллиарда в страны Третьего мира.

Динамизм мирового экономического устройства бросает вызовы компаниям экономически развитых стран. С одной стороны, со временем конкуренция со стороны международных компаний с развивающихся будет постепенно расти, и они будут вытеснять традиционных лидеров именно за счет инновационных подходов по цепочке создания стоимости в производстве и сфере обмена. Одновременно стремительный рост потребления на рынках быстрорастущих стран, связанный с быстрым ростом среднего класса, создаст новые возможности для западных стран, которые могут укрепить позиции на этих рынках. Помимо расширения среды применения маркетинговых технологий, усложнения условий их реализации на фоне нисходящего спроса в условиях мирового кризиса, в теории и практике международного маркетинга наблюдается появление новых подходов, которые являются попыткой реакции на новые вызовы. В центре внимания новые инновационные акценты в решении указанных выше проблем. В этом перечне новых подходов и концепций следует выделить те, которые не только получили международное признание и интерес среди профессионального сообщества маркетологов, но которым удалось прочувствовать природу современных трендов в глобальном маркетинговом среде, и которые начинают в определенной степени ревизию классической маркетинговой парадигмы. К таким целесообразно отнести стратегию «голубого океана» (blue ocean strategy), стратегию «фиолетовой коровы» (purple cow strategy) , концепцию бизнеса в стиле фанк (funky business), концепцию «экономики впечатлений», концепцию «открытых инноваций» и др.

Разработчиками стратегии «голубого океана» [21] являются Чан Ким и Рене Моборн из Института Стратегии Голубого Океана (the INSEAD Blue Ocean Strategy Institute, IBOSI), относящийся к одной из признанных европейских бизнес-школ. На основе 15-летних исследований авторы теории раскрывают механизмы успеха 150 стратегий в течение 120 лет функционирования бизнеса на примере 30 отраслей, которые воплотили стратегию в реальность. Центральной идеей стратегии «голубого океана» является использование определенных символов — «красных» и «голубых океанов» для описания соответствии существующих и потенциальных рынков. «Красные океаны» (red oceans) — это традиционные существующие на данный момент отрасли и сегменты рынка. В «красных океанах» границы четко очерченные, правила и механизмы конкурентной борьбы известны всем. Условием усиления позиции компании на рынке является его переформатирование, изъятия наименее эффективных операторов. В условиях увеличения количества участников рынка происходит постепенное уменьшение прибыли, а следовательно, создаются предпосылки для нового «возмущения» рынка, о котором в свое время так убедительно писал австро-американский исследователь Й. Шумпетер. Предложение каждого из участников постепенно теряет свою эксклюзивность, конкуренция становится жестче, приводит к банкротству, а затем, окрашивает океан в «красный цвет». Единственным выходом для предпринимателей является формирование «голубых океанов», которые, наоборот, символизируют несуществующие сейчас отрасли — неизвестный рыночное пространство. «Голубые океаны» — символ для иллюстрации безграничных возможностей незанятых рынков. В этих океанах, где производители формируют спрос, а не перераспределяют существующий, правила конкурентной борьбы только предстоит

установить. Признание разработок Чан Кима и Рене Моборн и внимание к проблемам инновационной природы современного бизнеса привели к тому, что в 2007 г. в рамках Европейского института бизнес-администрирования был основан Институт стратегии «голубого океана».

Проблема источников и механизмов внедрения революционных бизнес-моделей в современном международном бизнесе нашла свое раскрытие в разработках Джеффа Дайер и Хэл Грегерсена [9]. На основе эмпирических исследований бизнеса инновационных компаний, включая Amazon, Dell, eBay, Skype и PayPal, авторы отмечают пять признаков и психологических черт, которые формируют инноватора: стремление получить новые знания, отслеживания современных тенденций в технике, социуме, природе, умение использовать коммуникационные связи; склонность к риску и экспериментам и, наконец, способность находить комплементарную связь между новыми идеями. Важной категориальной составляющей теории указанных авторов является понятие «инноваций класса премиум» — ими признаются те, которые способны существенно повысить рыночную стоимость компаний. Г. Хемель отмечает, что единственная возможность для сохранения нынешних позиций в условиях кризиса и развития в будущем в посткризисный период — постоянный поиск инноваций [20]. Автор предлагает классификацию видов инновационных организаций: «ракеты» — первыми применяют новые бизнес-модели, но не всегда способны оставаться инновационными и в дальнейшем, «лауреаты» — как правило, высокотехнологичные компании с большими исследовательскими департаментами, которые постепенно и стабильно вводят все новые и новые инновации, «артисты» — организации, которые производят инновации, «киборги» — большие инновационные компании: Google, Amazon и Apple, «заново рожденные инноваторы» — уже существующие компании, которые меняют свою структуру. Среди ключевых преимуществ инноваторов Хемел называет их способность бросать вызов стереотипам, замечать недооцененные тренды, оценивать неочевидные компетенции и качества, удовлетворять невыраженные потребности.

Мировой финансовый кризис привел к системным сдвигам в потребительском поведении, повысил требования и ожидания потребителей относительно того предложения, которое предлагают компании. Парадокс «экономики впечатлений» (так идентифицируют последние десятилетия экономику постиндустриального типа с весьма структурированной и дифференцированной по своему предложению сферой услуг высокотехнологичной индустрией) в том, что потребители способны откликаться на что-то персонифицированное, личное и незабываемое и, прежде всего, аутентичное.

Аутентичность — это новая покупательская восприимчивость XXI в. В мире, наполненном постановочными впечатлениями, — в основном нереальном мире — бизнес должен научиться понимать, управлять и превосходить других в предъявлении подлинности. Бизнес-предложения должны стать настоящими. Этот новый вызов можно наилучшим образом определить как управление покупательским восприятием подлинности. Впервые комплексно и всесторонне о новых подходах в системе маркетинга, учитывая феномен «экономики впечатлений» (The Experience Economy) исследователи Джозеф Пайн II и Джеймс Гилмор заявили в работе «Экономика впечатлений» [16]. Гилмор и Пайн разъясняют, что традиционных составляющих комплекса маркетинга (наличие продукции, цена и качество) больше недостаточно для борьбы за потребителя. И действительно, когда сегодня потребители покупают, они ищут что-то аутентичное. Удовлетворение спроса на подлинность является новейшим трендом в условиях высоких стандартов и требований потребительских ожиданий [15]. При этом также показательно, что успешные компании идентифицируют себя с самовосприятием потребителей и их желаниями.

В контексте эволюции нових подходов в практике международного маркетинга следует также упомянуть относительно новое явление, связанное с трансформацией и переориентацией центров формирования инновационного развития, о котором выше говорилось как о политике «local - for- local» и «locally-leveraged». Эти две разновидности технологических и инновационных политик ТНК предусматривают усиление значимости локальных (региональных) подразделений в выработке новейших продуктов, технологий, процессов. Ученые из Гарвардской школы бизнеса Вайджа Говиндараджан и Крис Тримбл на основе значительного эмпирического материала доказывают, что продукты, произведенные в развивающихся странах часто более инновационные, чем те, что разработаны в богатых странах и продвигаются на международные рынки [6]. Вопреки традиционной практике, когда центром инновационного развития является материнские компании из экономически развитых стран, все чаще создаются обстоятельства, когда бизнес-модели и

продукты из развивающихся стран, предоставляют новые возможности для международной экспансии продукции. Это логично: для увеличения доли на развивающихся рынках, необходимо не только экспортировать продукцию, но и производить инновации; необходимо эффективно использовать возможности экспорта инноваций с развивающихся рынков в экономики такого же уровня и при случае — их более развитых регионов; источником инновационного развития могут стать стремительно растущие местные компании. Для привлечения внимания к значимости инновационного подхода в формировании и реализации маркетинговых подходов известный американский исследователь по вопросам современного маркетинга Сет Годин использует чрезвычайно яркое и в определенной степени провокационное для классической теории маркетинга понятие по чрезвычайным, выдающимся продуктам и услугам — «фиолетовые коровы», как он их называет [7].

В условиях масштабного товарного предложения оправдывают себя не только инновации в производстве, которые обеспечивают усовершенствование продуктов и услуг, не меньшее значение приобретают также инновации в продвижении и сбыте, и именно такие акценты отмечает Сет Годин своей концепцией «фиолетовой коровы». Американский исследователь, сейчас известен как автор термина и методики доверительного маркетинга, является признанным гуру интернет-маркетинга начала XXI в.

Еще одной яркой новацией в теории современного маркетинга XXI в. можно считать концепцию «бизнеса в стиле фанк» [14]. Ее разработчики Кьелл Нордстрем и Йонас Риддерстрале являются профессорами Стокгольмской школы экономики. Журнал Business Week включил их в пятерку лучших специалистов в области менеджмента и маркетинга. Ключевой идеей этой концепции является то, что собственно пронизывает все указанные выше подходы и теории: мир слишком быстро меняется, традиционные знания и парадигмы, даже когда-то безупречные и величественные, устарели, добиться успеха может только тот, кто отличается от всех. Быть другим — значит сконцентрироваться на том, что думают люди, а не на том, что делают организации. Следовательно, нет больше «обычного бизнеса» — он трансформировался в «бизнес в стиле фанк». Апеллируя к фанку как метафоре для новых подходов в бизнесе, в противовес существующим авторы концепции соглашаются, что новый «фанк» в бизнесе, как и в музыке, — это современное видение и воплощение старых идей, которые, как оказалось, выдержали проверку временем. Привлекательность и жизнеспособность фанка как относительно нового явления в музыкальной культуре обусловлена, прежде всего, тем, что в течение своей недолгой эволюции ему удалось вобрать в себя все лучшее из уже сформированного и в определенной степени недееспособного в новых реалиях так называемого классического драм-н-бейса, добавив к нему действительно теплое и живое неповторимое «фанковое» звучание. Сейчас уже совершенно ясно, что в любом случае будущее не за консерваторами, а за теми, кто учится на ошибках своих предшественников, умеет анализировать и выделять все плюсы и минусы уже существующих музыкальных формаций и экстраполировать из всего этого новое, ни с чем не сравнимое звучание, в которое, кроме переработанного опыта, вкладывается настроение, душа музыканта, создает действительно сильные «вибрации» (vibes) на чувственном и подсознательном уровне [19].

Выводы. Исследования современных подходов при формировании маркетинговых приоритетов субъектов международного бизнеса показало высокий уровень влияния процессов дестабилизации глобальной экономики на условия и возможности их реализации. Доминирующим трендом в теории и практике маркетинга можно считать определенное переосмысление роли и миссии маркетинга как философии и концепции бизнеса. Речь идет о целом ряде последующих трансформаций и усовершенствований, касающихся приоритетов маркетинга касательно роли потребителя и общества, межфирменных контактов, источников и механизмов трансфера маркетинговых инноваций, технологий коммуникаций с потребителем, усиления влияния профессиональных и социальных сообществ, которые играют все большую роль как в оценке, так и в реализации новых стандартов и правил игры компаний в среде потребителей и т. п. Краеугольным камнем современной теории и практики маркетинга следует считать значительное усиление инновационной компоненты в их эволюции.

Литература

1. Авдушкин, Е.Ф. Маркетинг в международном бизнесе: Учеб. пособие./ Е.Ф.Авдушкин — М.: Изд.-торг. Корпорация «Дашков и К», 2002. — 328 с.

2. Адамс, С., Еліот Х. 60 брендів. Як Бернар Арно, найбільший у світі продавець дорогого одягу, спиртного, годинників та парфумерії, управляє своїм бізнесом. —[Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.forbes.ru/svoi-biznes/marketing/61699-imperiya-brendov. — Дата доступа: 09.01.2014.

3. Армстронг, Г. Введение в маркетинг: Учебник / Под ред. А.А. Старостиной. / Г. Армстронг, Ф. Котлер — 8-е изд. — М., СПб., К.: Вильямс, 2007. — 832 с.

4. Багиев, Г.Л. Международный маркетинг/ Г.Л. Багиев, Н.К. Моисеева, С.В. Никифорова– СПб.: Питер, 2009. — 512 с.

5. Братимов, О.В. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи / О.В. Братимов, Ю.М. Горский, М.Г. Делягин, А.А. Коваленко. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 356 с.

6. Говиндараджан, Вайджей Обратная сторона инноваций/ Вайджей Говиндараджан, Крис Тримбл. — Г.: Harvard Business School Press, 2012. — 256 с.

7. Годин, С. Фиолетовая корова. Сделайте свой бизнес выдающимся / Пер. с англ./ С. Годин — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. — С. 176.

8. Дайер, Дж. ДНК инноватора: совершенствование пяти навыков настоящего инноватора / Джефф Дайер, Хел Грегерсен, Клейтон М. Кристенсен —М.: Harvard Business Review Press, 2011. — 296 с.

9. Каніщенко, О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка./ О. Л. Каніщенко— К.: Знання, 2007. — 446с.

10. Котлер, Ф. Десять смертных грехов маркетинга / Филип Котлер; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 157 с.

11. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підручник / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.; за ред. А.О. Старостіної. — К.: Знання, 2009. — 1071 с.

12. Международный менеджмент: учеб. для вузов / С.Э. Пивоваров, Л.С. Тарасевич и др.; под ред. С.Э. Пивоварова, Л.С. Тарасевича, — 4-е изд., испр. и доп. — СПб.: Питер, 2008.— 720 с.

13. Новокшонова, Л.В. Неотехнологические теории в практике международного маркетинга / Л.В. Новокшонова // Маркетинг в России и за рубежом. — 2002 — № 5.

14. Нордстрем, К.А. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта / К.А. Нордстрем, Й. Риддерстрале. — СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2002. — 280 с.

15. Пайн II Дж., Гилмор Дж. Х. Аутентичность. Чего по-настоящему хотят потребители/ Джозеф Пайн II, Джеймс Гилмор. — М.: «BestBusinessBooks», 2009. —246 с.

16. Пайн II Дж. Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес — сцена / Джозеф Пайн II, Джеймс Х. Гилмор. — М.: Издательство: Вильямс, 2005. —304 с.

17. Перестановка сил в глобальной экономике: финансовый кризис усилил быстроразвивающиеся страны. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2011/World-in-2050.jhtml. — Дата доступа: 09.01.2014.

18. Севрук, І. М. Маркетингові інновації в діяльності міжнародних роздрібних мереж / І. М. Севрук // Вісник Одеського національного університету. Економіка. — 2013. — Т. 18. — Вип. 1. — С. 180–189.

19. СТИЛЬ МУЗЫКИ — Liquid Funk. — [Электорнный ресурс]—Режим доступа: http://demomp3.ru/index.php?pages = sid&sid = 156. — Дата доступа: 09.01.2014.

20. Хэмел Г. Что важно сейчас / What Matters Now / Гэри Хэмел. —Jossey-Bass, 2012. — 282 с.

21. Чан Ким У., Моборн Р. Стратегия голубого океана / Пер. с англ./ Чан Ким У., Моборн Р. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. —304 с.

22. 2013 first half financial report. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.lvmh.com/investor-relations. — Дата доступа: 09.01.2014.

23. Peter, F. Drucker. The Effective Executive: The Definitive Guide to Getting the Right Things Done-Harperbusiness Essentials, 2006. —178 p.

Материал поступил в редакцию 10.01.2014.

Управление организацией на основе применения логистических подходов

Иванов Евгений Александрович,
кандидат экономических наук, заведующий кафедрой логистики Международного университета «МИТСО» (г. Минск, Беларусь)

В статье обосновывается необходимость применения логистических подходов в управлении организацией в различных функциональных направлениях, где формируются издержки производства.

The necessity of applying logistic approaches in managing the organization in various functional areas, where production costs are formed.

Переход экономики республики к преимущественно рыночным отношениям обусловил необходимость иного понимания управления потоковыми процессами в производстве. Появились новые факторы внешней среды, которые оказывают значительное влияние на функционирование промышленного предприятия. Это, прежде всего, ужесточение конкуренции как в сфере производства продукции, так и в сфере последующего доведения ее до потребителей.

При этом конкуренция вынуждает производителей искать различные пути снижения издержек производства. Одним из них является внедрение в практику хозяйствования методов логистики, с помощью которых представляется возможным оптимизировать пути движения сырья и материалов начиная с момента их закупки, транспортировки и заканчивая продажей готовых, изделий потребителю.

Логистика как понятие достаточно новое в экономике. Вместе с тем это понятие возникло не на пустом месте, а эволюционировало из такой отрасли знаний как «Экономика материально-технического снабжения и сбыта» [4, с. 3]. Поэтому использование инструментария логистики в экономике хозяйствующих субъектов включает в себя как адаптацию зарубежных моделей логистики, так и применение традиционных методов материально-технического снабжения.

Важно уяснить, что логистика представляет собой не только практический элемент деятельности предприятий и организаций, но и отрасль науки, которая самым непосредственным образом относится к сфере управления. Данное разделение понятий представляется весьма важным, т. к. непонимание этого часто приводит к их подмене, когда обеспечение производственного процесса путем закупки, транспортировки, складирования и хранения материальных ресурсов воспринимается как использование логистики, в существующие цепочки поставок порой именуются как выстроенные логистические системы. Зачастую все традиционные виды деятельности по осуществлению поставок товаров и материалов в условиях перехода к рынку автоматически переименовываются в логистические, не сообразуясь с уровнем их развития а также с фактическим использованием логистических моделей в управлении предприятием. Благодаря этому многие действующие довольно консервативные управленческие структуры автоматически приобретают статус прогрессивных в управлении потоковыми процессами. Такая практика ведет к недооценке значения логистики и непониманию смысла ее практического использования.

В сущности логистика — это глобальный процесс, в который включены значительные финансовые, материальные и производственные ресурсы.

В условиях сформировавшегося международного рынка товаров и услуг наметились новые конкурентные тенденции в борьбе за потребителей. Теперь конкурируют между собой не отдельные группы производителей и различные предприятия, а созданные системы производственных предприятий и логистических сетей. Это вызвано, в первую очередь, необходимостью стратегического взаимодействия предприятий и

образованием унитарных производственно-логистических структур, что необходимо учитывать при подходах к созданию системы управления данными процессами.

Сущность подходов к управлению производственно-логистическими процессами состоит в том, что предприятия и существующие цепи поставок рассматриваются не как изолированные элементы, самостоятельно планирующие объемы производственных потребностей, а изучаются комплексно, в тесной взаимосвязи друг с другом [1, с. 23]. Нарушение данных связей может привести к несогласованным действиям, когда у участников цепи поставок могут на финишных этапах появиться излишки комплектующих, искажения в конечной информации. Иными словами, возникает ситуация, при которой весьма незначительные колебания спроса конечного потребителя, в качестве которого выступает предприятие со своей продукцией, могут существенно влиять на производственную ситуацию других участников поставок. К ним относятся поставщики, субподрядные организации, перевозчики.

Основными причинами возникновения подобной ситуации могут выступать как объективные, так и субъективные причины. Субъективными причинами являются, прежде всего, недостаточно точные результаты прогнозных решений в области спроса на продукцию участников цепи поставок, увеличение предприятиями складских запасов сырья и комплектующих, ничем не обоснованное увеличение размеров партий, стремление предприятий иметь страховой запас.

Объективными причинами выступают возможные колебания цен на сырье, энергоносители, так и на конечные изделия, несогласованность планов поставок, снижение объемов реализации, растущая дебиторская задолженность предприятия.

Снизить последствия несогласованных действий участников планов товародвижения может своевременное информирование всех субъектов логистической цепи, создание единых информационных систем, позволяющих своевременно доводить информацию обо всех происшедших изменениях в осуществляющихся бизнес-процессах.

Таким образом, возникает объективная необходимость синхронизации всех действий по планированию и управлению предприятием, поставщиками, клиентами всей логистической цепи на основе создания единых информационных каналов. Главным критерием, определяющим востребованность вновь созданного информационного канала, выступает требование гибкости организационных форм межпроизводственной кооперации [3, с. 67].

Данное условие является весьма важным, так как обеспечивает согласованность взаимодействия всей логистической цепи, особенно при производстве высокотехнологичных изделий.

Как отмечалось выше, повысить конкурентную устойчивость предприятий как на внутреннем, так и на внешнем рынках возможно с помощью всемерного сокращения производственных и непроизводственных затрат.

Известно, что материальные и товарные потоки на пути от поставщиков исходного сырья до конечного потребителя проходят через производственные, складские, транспортные и посреднические звенья, что и без того постоянно увеличивает их первоначальную стоимость [2, с. 21]. Таким образом, в цене еще не произведенного товара уже заложена значительная доля логистических затрат. В результате суммарные затраты на логистику часто превышают себестоимость самого товара. Как показывает опыт, более 60 % расходов в цене товара, попавшего к конечному потребителю, составляют расходы, обусловленные хранением, транспортировкой, упаковкой товара на его пути от производителя к потребителю [5, с. 47].

Такая высокая доля логистических расходов в цене товара указывает на наличие скрытых резервов улучшения экономических показателей предприятий за счет использования логистики в управлении потоковыми процессами.

Если рассматривать логистический подход к управлению потоками как элемент логистической оптимизации, то его сущность заключается в объединении отдельных участников логистического процесса в единую систему, способную быстро и эффективно доставить необходимый товар в нужное место с минимальными затратами.

Однако не менее важным в этом процессе оказывается «человеческий фактор», который, зачастую, является определяющим при внедрении в практическую деятельность различного рода инноваций. Так, объектом логистики может выступать не только система управления потоковыми процессами на предприятии, но и сам персонал предприятия.

Логистика персонала предприятия может осуществляться как за счет приема на работу специалистов с базовой специальностью «Логистика», так и за счет использования форм переподготовки имеющихся кадров и повышения их квалификации с последующим обучением более эффек-

тивным инструментам логистики. Данный тезис представляется весьма существенным, ибо многие попытки реализации прогрессивных технологий в процессе транспортировки, складирования и хранения товаров наталкивались на скрытое неприятие со стороны персонала.

Известно, что в настоящее время существует острая потребность в складах высокого уровня. Их катастрофически не хватает, либо они вообще отсутствуют. Склад высокого уровня предполагает, что помимо самого физического помещения достаточного размера и с нужными условиями хранения потребителю будет предложен целый спектр услуг по приему, обработке и доставке грузов. Иными словами, будет обеспечена логистика, цели которой определены следующими требованиями: нужный товар, необходимого качества в необходимом количестве должен быть доставлен в нужное время в нужное место нужному потребителю с требуемым уровнем затрат. Понятно, что при имеющихся объемах товаропотоков и существующей динамике потребительского рынка данные требования можно соблюсти только с помощью таких инструментов, как использование современных информационных систем и технологий.

Принимая во внимание, что в общей структуре затрат на доставку товара потребителям расходы на складирование и транспорт довольно велики, для повышения эффективности работы склада, ускорения обработки грузов и их оборачиваемости, что в конечном итоге приведет к снижению соответствующих затрат в стоимости товара и положительно отразятся на усилении конкурентных позиций предприятия, одна из отечественных фирм приняла решение с помощью иностранных инвесторов модернизировать собственное складское хозяйство [1, с. 89]. Данный проект предусматривал внедрение автоматизированных информационных систем, поддерживающих управление складом на всех участках деятельности. Основу проекта составляла система адресного хранения грузов, штриховое кодирование, использование схем оптимизации хранения и обработки грузов, использование в складских операциях мобильных устройств и т. д.

Однако при практической реализации проекта, руководство фирмы столкнулось не только с рядом технических сложностей, но и с нежеланием персонала фирмы участвовать во внедрении системы, скрытым сопротивлением как со стороны рядовых грузчиков так и управленческого персонала фирмы. Данная позиция сотрудников выражалась в нежелании предоставлять исходные материалы и сведения разработчикам автоматизированных систем, несоблюдением правил работы с системой, под надуманными предлогами неучастием в опытной эксплуатации системы, нелестными отзывами о работе системы и т. д.

Такой подход персонала не только затягивает процесс внедрения в производство самой автоматизированной информационной системы, но и способен существенно увеличить ее стоимость.

Впоследствии выяснилось, что причинами такого поведения персонала фирмы явилось элементарное опасение сокращения штата сотрудников, возможное снижение их заработной платы, понижение своего статуса в глазах руководства и т. д.

Для того, чтобы впоследствии избежать развития подобного сценария предприятиям, планирующим внедрение прогрессивных автоматизированных технологий, ведущих к сокращению использования в трудовом процессе живого труда, целесообразно еще на стадии разработки ознакомить с предстоящими преобразованиями сотрудников, разъяснить им цели и задачи будущего проекта, а также возможные последствия его реализации.

Осуществление технического перевооружения производства неизменно приводит к изменению самого подхода в работе с персоналом. Игнорирование этой зависимости способно существенно затормозить процесс развития и внедрения.

Одним из рычагов, способных побудить персонал предприятия к активному участию в осуществлении задуманного проекта, может быть обучение и мотивация персонала.

Материальная мотивация — первый и самый очевидный способ. В то же время он не всегда приводит к желаемому эффекту. Случается это из-за того, что размер компенсационных выплат не превышает затрат и усилий сотрудника, либо сотрудник теряет некую выгоду при вводе системы в действие. Кроме того, материальное стимулирование может оказаться неэффективным по иной причине — нежелании брать на себя дополнительную работу и обязанности пусть даже за дополнительное вознаграждение.

Как показывает опыт, материальная мотивация наиболее неэффективна для руководителей проекта, причем размер вознаграждения должен зависеть от результатов реализации всего проекта в целом.

Другая составляющая мотивации — нематериальная мотивация, из-за разнообразия ее форм использования, более сложная для осуществления. В то же время эффект от ее применения мо-

жет быть весьма существенным. Методы нематериальной мотивации могут быть следующие: возможность карьерного роста, перспективы публичного признания, которая выражается в упоминании фамилии сотрудника на общем собрании коллектива, награждении его «Почетной грамотой», размещением фотографии на «Доске почета», повышении собственной капитализации на рынке труда и т. д.

Данный вид мотивации наиболее эффективен для работников среднего звена, непосредственно эксплуатирующих систему.

Важное место в системе побудительных факторов играет обучение персонала. Оно может выражаться в проведении регулярных собраний сотрудников, участвующих в работах по внедрению проекта, в обсуждении текущих проблем и путей их разрешения, в проведении обучающих семинаров, в поощрении сотрудников, активно участвующих в обучении.

Становится очевидным, что наряду с технической стороной вопроса, главная составляющая внедрения прогрессивных технологий — это люди. Если коллектив заинтересован в успешном осуществлении проекта, если сотрудники видят в использовании новой системы ощутимые для себя выгоды, если предварительно было проведено обучение персонала, то использование новой системы обеспечит ее последующую эффективность.

Таким образом, методы логистики могут быть применимы во многих сферах деятельности предприятия. Для повышения его конкурентоспособности использование логистики целесообразно в различных функциональных направлениях, где собственно и формируются издержки производства.

Литература

1. Аникин, Б.А. Коммерческая логистика: учебник / Б.А. Аникин, А.П. Тряпухин. — М.: Велби, Проспект, 2005. — 432 с.

2. Курочкин, Д.В. Логистика: курс лекций / Д.В. Курочкин. — 2-е изд. испр. и доп. — Минск: ФУАинформ, 2012. — 272 с.

3. Логистика: учебное пособие / под редакцией Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. — М.: Проспект, 2007. — 408 с.

4. Логистика. Словарь наиболее употребляемых терминов / авт.-сост. С.И. Барановский [и др.]; под ред. В.И. Толкачева, Б.В Фрищина. — Минск: МИТСО, 2007. — 164 с.

5. Неруш, Ю.М. Логистика: учебник для вузов / Ю.М. Неруш. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 495 с.

Материал поступил в редакцию 09.01.2013.

Проблемные вопросы управления запасами в строительстве и пути их решения

Сидоров Александр Николаевич,
кандидат экономических наук, заместитель министра архитектуры и строительства Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь)

В статье анализируются проблемы управления запасами строительного комплекса Республики Беларусь. Проводится анализ структуры оборотных активов в Беларуси и в странах ближнего зарубежья, определяются причины и факторы перехода строительных организаций на логистические принципы управления запасами в условиях рынка.

The article analyzes the problem of inventory management of the building complex of the Republic of Belarus. Analyzes the structure of current assets in Belarus and neighboring countries, determined the causes and factors of transition construction companies for logistics inventory management principles in market conditions.

Наличие на предприятиях строительного комплекса Беларуси материальных запасов является объективной реальностью и экономической необходимостью. При этом материальные ресурсы, сосредоточенные в запасах, отвлекаются из сферы производства. Относительно высокий уровень запасов требует от предприятия вложения в них значительных оборотных средств и ведет к дополнительным издержкам по содержанию самих запасов. В свою очередь отсутствие запасов сырья и материалов в нужном объеме может привести к увеличению нормативных сроков строительства, отклонения от графика производства работ, штрафам и пени за несвоевременное выполнение строительно-монтажных работ.

Существующие методики и инструкции по нормированию запасов устарели — очень сложные, требуют такой информационной базы, которую собрать практически невозможно. Размеры запасов, рассчитываемые по указанным методикам, не оптимальны. При их расчете не учитываются издержки управления запасами. Расчеты оптимальных размеров запасов на большинстве предприятий не проводятся либо носят экспериментальный характер. Отсутствие оптимальных норм запасов и недостаточно эффективный контроль над их состоянием часто приводят к необоснованному накоплению одних материалов и искусственному дефициту других.

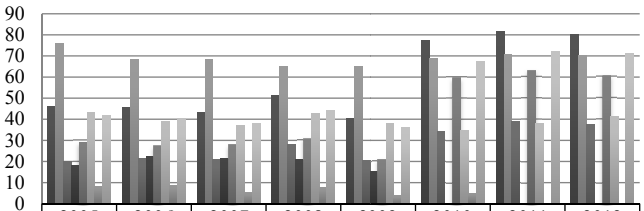
Запасы не должны быть излишне большими, так как это ведет к увеличению расходов на хранение материалов и их потерь, к «омертвлению» неоправданных объемов краткосрочных активов. Однако недопустимо и снижение запасов, так как это вызывает простои рабочих и строительных машин, увеличение продолжительности строительства, нарушение установленных сроков ввода в действие объектов и удорожание работ. Таким образом, поддержание необходимых оптимальных пропорций между объемами выполняемых подрядных работ и материальными запасами является важной экономической задачей.

Несмотря на объективную необходимость создания и поддержания запасов, несоответствие уровня запасов потребностям производства (либо слишком высокий, либо слишком низкий уровень запасов) приводит к негативным последствиям для предприятия и, как общий результат — из-за роста себестоимости продукции предприятие теряет конкурентоспособность, долю на рынке, прибыль. Проблема управления запасами остро стоит в строительных организациях Республики Беларусь.

Переход от советской модели хозяйствования к рыночной экономике кардинально изменил характер взаимоотношений в строительном комплексе и систему его материально-технического обеспечения. Строительный комплекс становится более восприимчивым к логистике, чем при централизованной системе хозяйствования. Главной проблемой для поставщиков стало повышение уровня организации сбыта, а для потребителей — логистическая минимизация затрат по приобретению и доставке продукции, сокращение сроков

доставки. На основе расширения хозяйственной свободы и инициативы сегодня формируются крупные предпосылки для оптимизации взаимодействия строительных организаций с заказчиками, инвесторами, подрядчиками, снабженческими организациями и транспортными организациями.

Логистический подход к управлению материальными запасами в строительном производстве предполагает интеграцию всех участников процесса в единую логистическую систему, способную адекватно реагировать на возмущения внешней среды, цель которой состоит в доставке материальных ценностей в нужном количестве и ассортименте, в максимально возможной степени подготовленных к производственному потреблению при заданном уровне издержек.



	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Промышленность	46,2	45,7	43	51,4	40,4	77,2	81,7	80,3
Сельское хозяйство	76,1	68,2	68,2	65	65,2	69	70,6	70,3
Транспорт	20,2	21,5	20,9	28,2	20,4	34	38,8	37,4
Связь	18,3	22,3	21,2	20,8	15,4			
Строительство	29,1	27,4	27,8	30,9	20,9	59,5	63,1	60,6
Торговля и общественное питание	43,3	39	37	42,7	38,1	34,6	38,1	41,1
МТО	8,3	8,7	5,4	7,9	3,9	5		
Всего	41,8	40,2	38,1	44	36	67,2	72,3	71,0

Рис. 1 — Данные о структуре материальных затрат по отраслям экономики за период с 2005–2012 гг.
Источник: разработка автора по данным [1], [2]

От уровня эффективности организации обеспечения материальными запасами зависит уровень затрат на их приобретение и хранение. Являясь одним из крупнейших субъектов конечного потребления материальных ресурсов, строительный комплекс в наибольшей степени заинтересован в эффективных формах их приобретения и рациональном использовании.

Согласно данным, представленным на рисунке 1, строительные организации среди предприятий и организаций других видов производств экономики по уровню материальных затрат занимают 3-е место после промышленных предприятий и предприятий сельского хозяйства, где уровень материальных затрат достигает 80 %.

Следует также отметить, что материальные затраты строительной организации могут достигать до 60 % в общем объеме совокупных затрат на производство строительной продукции. Об этом свидетельствуют данные, представленные на рис. 2. За период с 2005 по 2012 гг. уровень материальных затрат в себестоимости строительно-монтажных работ колебался в пределах 56,6–63,1 %.

Согласно статистическим данным, представленным на рис. 3, в структуре затрат на производство строительно-монтажных работ в Российской Федерации за период с 2005 по 2011 гг. также преобладает уровень материальных затрат и составляет 56,3–59,7 %.

Согласно статистическим данным, в целом по Республике Беларусь в структуре оборотных активов доля материальных запасов за период с 2005–2012 гг. составляла около 50 %. Для строительных организаций эта цифра достигает 40 % [1], [2].

Критическая ситуация сложилась со складскими запасами в промышленных организациях, входящих в состав Министерства архитектуры и строительства по результатам за январь-декабрь 2013 г. При задании 73 %, фактический уровень запасов на складах — 90,3 %. Особенно большие сверхнормативные запасы сложились на Гомельстекле, стеклозаводе Неман, цементных предприятиях.

В отличие от Республики Беларусь в структуре оборотных активов в целом в Украине и Российской Федерации доля материальных запасов колеблется в пределах от 20 % до 30 %. [3], [4],[5].

Согласно статистическим данным, в Республике Беларусь доля запасов в структуре оборотных средств в 2 раза больше аналогичных показателей России и Украины. Опыт России и Украины свидетельствует, что рыночные отношения значительно влияют на договорную дисциплину. В этих странах около 80 % субъектов хозяйствования являются организациями частной формы собственности. В Республике Беларусь наблюдается противоположная ситуация — доля малого и среднего предпринимательства в структуре валового внутреннего продукта составляет около 20 %.

Поэтому в рыночной экономике для решения проблемы управления запасами необходимо определить оптимальный уровень запасов, обеспечивающий минимальные издержки на их образование и хранение, и потери из-за дефицита материалов, а также контроль и регулирование уровня запасов, т. е. поддержание их на заданном оптимальном уровне.

Рис. 2 — Данные о структуре затрат на производство строительно-монтажных работ в Республике Беларусь за период с 2005–2012 гг.
Источник: разработка автора по данным [1], [2]

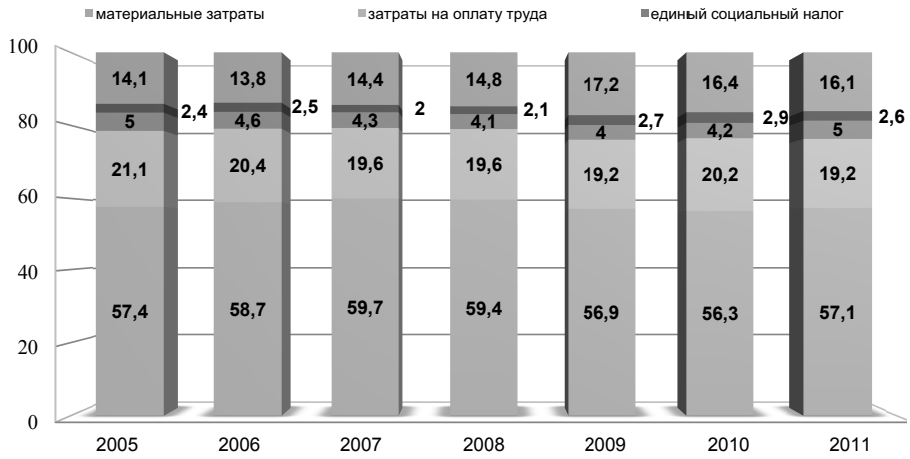


Рис. 3 — Данные о структуре затрат на производство строительно-монтажных работ в Российской Федерации за период с 2005–2011 гг.
Источник: разработка автора по данным [3], [4]

Дальнейшее управления материальными запасами строительных организаций с учетом современных экономических реалий должно базироваться на принципах логистики. Это, в свою очередь, требует четкой организации движения различных потоков материальных ресурсов, которую и призвана реализовать логистика.

По данным специалистов Европейской промышленной ассоциации, внедрение логистических методов управления запасами позволяют:

– сократить на 30 % совокупные затраты на транспортно-складские операции;

– снизить уровень запасов на 30–50 %;

– сократить время движения продукции на 25–45 %.

Снижение уровня запасов в свою очередь приведет также к высвобождению оборотных активов, что дает целый ряд положительных эффектов для предприятия:

– производство продукции происходит при меньших затратах оборотных средств;

– высвобождаются материальные ресурсы;

– улучшается финансовое положение организации.

На основании вышеизложенного правомерно сделать вывод: дальнейшее развитие управления запасами на принципах логистики предполагает совершенствование планирования, реализации и контроля за материальными потоками в строительстве. Каждое предприятие должно иметь четкую стратегию производства и реализации продукции. В целом данное направление позволит Республике Беларусь оптимизировать перемещение ресурсов и продукции на внутреннем и мировом рынках, успешнее интегрироваться в мировую экономическую систему.

Литература:

1. Республика Беларусь: стат. ежегодник, 2011 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский (пред.) [и др.]. — Минск, 2011. — 633 с.
2. Республика Беларусь: стат. ежегодник, 2012 / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский (пред.) [и др.]. — Минск, 2012. — 715 с.
3. Российский статистический ежегодник, 2011: стат. сб. / Федер. служба гос. статистики (Росстат) ; редкол.: А.Е. Суринов (пред.) [и др.]. — [Офиц. изд.]. — М., 2011. — 795 с.
4. Российский статистический ежегодник, 2012: стат. сб. / Федер. служба гос. статистики (Росстат) ; редкол.: А.Е. Суринов (пред.) [и др.]. — [Офиц. изд.]. — М., 2012. — 786 с.
5. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держ. ком. статистики України ; за ред. О.Г. Осауленка. — Київ, 2008. — 572 с.

Материал поступил в редакцию 26.02.2014.

Проблемы импортопотребления в экономике Украины

Мельник Татьяна Николаевна,
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой международной экономики Киевского национального торгово-экономического университета (г. Киев, Украина)

Пугачевская Екатерина Сергеевна,
аспирант кафедры международной экономики Киевского национального торгово-экономического университета (г. Киев, Украина)

В статье охарактеризована сущность категории «импортопотребление», оценена динамика и структура импортопотребления на Украине, проанализировано распределение импортных потоков на промежуточное, конечное потребление и валовое накопление. Проведены расчеты влияния внешних факторов экономического развития на промышленное производство, в частности импортозависимость, экспортоориентированость и эндогеноориентированость производства. Определены причины превышения обьемов импорта над отечественным производством и основные проблемы импортопотребления в экономике Украины.

The essence of the category «import consumption» is described in the article, the dynamics and structure of import consumption in Ukraine are characterized, the division of import flows into the intermediate, final consumption and gross capital formation is analyzed. Calculations of the external factors influence of economic development on industrial production are carried out, in particular import dependence, export orientation and inward orientation of production. The excess volumes of imports over domestic production and the major problems of import consumptiob in the Ukraine are defined.

Теория и мировая практика свидетельствуют о противоречивости взглядов относительно последствий импортопотребления для национальной экономики. С одной стороны, оно способствует удовлетворению потребностей страны в товарах, которые не производятся в стране или производятся в недостаточных объемах, обеспечивая тем самым активное насыщение внутреннего рынка и экономию общественного труда, рост занятости в торговле и смежных сферах, повышение стандартов производственного и личного потребления за счет приобретения товаров и технологий, рост поступлений в государственный бюджет. В то же время, на определенном этапе развития экономики в условиях низкой конкурентоспособности отечественного производства импортопотребление приводит к нерациональному увеличение доли иностранной продукции во внутреннем потреблении, что сопровождается уменьшением занятости в сфере материального производства, ухудшением финансового состояния местных предприятий и даже их банкротством.

Категория «импортопотребление» широко используется в российской экономической литературе. В частности, Н. Сучкова под импортопотреблением понимает объемы всего импорта, направленного на цели промежуточного и конечного потребления и валового накопления [6, с. 43]. Л. Стрижкова трактует понятие импортопотребления, как объем продукции, который поступает из-за рубежа и используется на территории страны в течение определенного периода с целью удовлетворения потребностей реального сектора экономики и населения [7, с. 56]. На наш взгляд, под импортопотреблением следует понимать использование ввезенных товаров в целях обеспечения экономических процессов, связанных с их использованием в различных секторах общественного производства.

Указанный дуализм проблематики импорта стал основой ряда дискуссий последних лет между сторонниками дальнейшей либерализации национального торгово-политического режима и уровня открытости внутреннего рынка и сторон-

никами протекционизма и импортных ограничений для стимулирования отечественного производства.

Нынешняя модель взаимодействия Украины с мировым рынком характеризуется чрезмерной открытостью национальной экономики, ростом объемов импортопотребления товаров с высокой добавленной стоимостью и экспортом преимущественно сырьевых товаров и зависимостью национальной экономики от конъюнктуры мировых товарных рынков. При таких условиях рост объемов импорта может нести в себе угрозу нарушения национальной безопасности и формирование чрезмерной зависимости внутреннего производства и потребления импортных товаров, что и обусловливает актуальность исследования.

Весомым вкладом в понимание проблематики влияния импорта на национальную экономику является наработки представителей отечественной и зарубежной экономической школы, а именно: В. Гееца [1], Д. Каменщика [2], И. Крючковой [3], А. Мазараки [4] , М. Скрипниченко [10], Л. Стрижковой [8], В. Точилина [5], Л. Шинкарука [10] и др., в которых анализируется взаимосвязь внешней торговли и экономического роста.

Следовательно, целью статьи является оценка масштабов импортопотребления в экономике Украины и формулирование ключевых проблем и возможных угроз роста объемов импорта в Украину.

Как известно, в основе международной торговли лежат межстрановые различия в обеспеченности экономическими ресурсами, а также в уровне эффективности производства различных видов продукции, что определяется имеющимися технологиями и достигнутыми масштабам производства. Поэтому международная торговля считается инструментом, который позволяет производителям преодолеть узость внутреннего рынка и расширить объемы доходов за счет экспортных поставок, а потребителям – удовлетворить потребности в необходимой продукции за счет импортопотребления.

Обобщение широкого круга мировых научных достижений по исследованию преимуществ торгового обмена показывает, что они прошли сложный путь трансформации и нашли отражение в концепции сравнительных преимуществ. В узком смысле ее идея состоит в том, что наибольший совокупный производственный результат (ВВП) может быть достигнут, когда «каждый товар будет производиться той страной, в которой самые низкие издержки на его производство». Поэтому производственная специализация стран и отсутствие барьеров в мировой торговле способствуют рациональному размещению производительных сил в мировом экономическом пространстве и эффективному использованию ресурсов. Концепция сравнительных преимуществ является официальной научной доктриной, на основе которой обосновываются доказательства в пользу углубления специализации, свободной торговли и отказ от протекционистской политики стран. Но эту концепцию не стоит рассматривать как некую догму, ведь она не учитывает влияния научно-технического прогресса, который нередко превращает сегодняшние преимущества на ограничения для развития в будущем [8, с. 24].

Так, с точки зрения концепции сравнительных преимуществ, Украине целесообразно углублять сложившуюся сырьевую специализацию, не разбрасывая ресурсы на диверсификацию производства и замену экспортно-сырьевой модели инновационной. Но на самом деле Украина нуждается в масштабной научно-технической и инновационной модернизации для получения новых, высокотехнологичных преимуществ в международном разделении труда.

Высокие темпы наращивания внешнеторгового оборота Украины традиционно считаются важным свидетельством расширения ее участия в мирохозяйственном товарообмене и международном разделении труда. Данные Государственной службы статистики Украины, Таможенной службы и Национального банка Украины дают возможность оценить реальную динамику этого процесса, в частности его качественную сторону (табл. 1).

За исследуемый период объемы импорта в стоимостном выражении выросли в среднем в 2,4 раза, экспорта – в 2 раза. Одновременно физические объемы импорта уменьшились на 2,46 %, а экспорта – выросли на 0,66 % , что дает возможность утверждать о преимущественном росте цен на импортную продукцию по сравнению с экспортной. Как следствие, при интенсивном росте импортопотребления сформировалась устойчивая тенденция наращивания отрицательного сальдо торгового баланса. Следует отметить, что несовпадение в объемах экспорта и импорта данных ПБ, ГССУ и ТС обусловлено различными методиками расчета данных показателей. В частности, при составлении платежного баланса учитываются данные теневого экспорта и импорта. Данные по объемам внешней торговли в Государственной службе статистики Украины формируются на основе данных Таможенной службы, за исключением 27 группы УКТВЭД «топливо минеральное, нефть и продукты ее перегонки», которую подает в службу статистики НАК «Нафтогаз

Таблица 1 — Динамика и структура внешнеторгового оборота Украины за 2005–2012 гг.

	Данные ПБ		Данные ГССУ		Данные ТС		Прирост за период			Индекс стоимости			ИФО
	млн долл. США												
	2005	2012	2005	2012	2005	2012	ПБ	ГССУ	ТС	ПБ	ГССУ	ТС	ГССУ
Оборот	71183	160116	70365	153468	69914	151933	88933	83103	82019	2,25	2,18	2,17	-0,90
Экспорт	35024	69812	34228	68810	34152	68730	34788	34582	34578	1,99	2,01	2,01	0,66
Импорт	36159	90304	36136	84658	35762	83203	54145	48522	47441	2,50	2,34	2,33	-2,46

Примечание: *ПБ – Платежный баланс;
ГССУ – Государственная служба статистики Украины;
ТС – Таможенная служба;
ИФО – индекс физического обьема

Источник: рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины, Таможенной службы и Министерства финансов за соответствующие годы [11-12]

Таблица 2 — Товарная структура импорта Украины за 2005–2012 гг., %

	Наименование товаров	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1-24	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	7,4	6,6	6,7	7,8	10,8	9,4	7,8	8,9
25-27	Минеральные продукты	32	30	28,4	29,7	34,5	34,8	36,3	32,5
28-40	Продукция химической промышленности, каучук	13,9	14,4	14,5	13,2	17,4	16,6	15,2	15,7
41-43	Кожевенное сырое, пушнина и изделия	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3
44-49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,3	3,2	3,2	2,8	3,6	3,3	2,7	2,5
50-67	Текстиль, текстильные изделия, обувь	4,7	3,5	2,8	3,1	3,7	4	2,8	3,9
72-83	Металлы и изделия из них	6,8	7,4	8	7,7	6	6,9	6,9	6,2
84-90	Машины, транспортные средства и оборудование	26,4	30,4	32,6	31,3	19,9	21	24,2	26,5
68-70, 71, 90-99	Другие товары	4,3	4,2	3,6	4,2	3,9	3,7	3,9	4,5

Источник: рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины за соответствующие годы [11]

Украины» и Министерство энергетики и угольной промышленности Украины.

В структуре товарного импорта за исследуемый период (табл. 2) наблюдается тенденция к росту импорта минеральных продуктов (на 0,5 п. п.), машин, транспортных средств и оборудования (на 0,1 п.п.) и продукции химической промышленности (на 1,8 п.п.). Казалось бы, при достаточно высокой доле машин (26,5 %) проблем с технологической модернизацией не должно быть. Однако, более половины ввозимых машин и оборудования составляют потребительские товары длительного пользования (автомобили, бытовая электротехника и электроника), и значительно меньше – продукция инвестиционного назначения. Это означает, что обновление технологического потенциала осуществлялось в основном с помощью отечественного оборудования, которое трудно назвать передовым.

Влияние внутреннего спроса на общеэкономическую динамику страны в значительной степени зависит от его склонности к импорту. На рис. 2. отражены такие показатели развития экономики как динамика внутреннего спроса, отечественного производства и импорта. Результаты анализа указывают, что развитие внутреннего рынка в существенной мере поддерживается импортом, а не отечественным производством.

Начиная с 2003 г. динамика импорта превышает темпы прироста производства отечественной продукции (за исключением 2006 г.). Наибольший отрыв в указанных показателях наблюдался в 2008 г., когда в условиях углубления мирового финансово-экономического кризиса прирост валового выпуска сократился до 0,5 %, а темпы прироста импорта увеличились на 17 %. В 2009 г. наблюдалось стремительное сокращение объемов украинского производства, что сопровождалось более мощным свертыванием импортных поставок, обусловленных падением внутреннего спроса. С возобновлением развития экономики в 2010–2011 г. возобновилась тенденция опере-

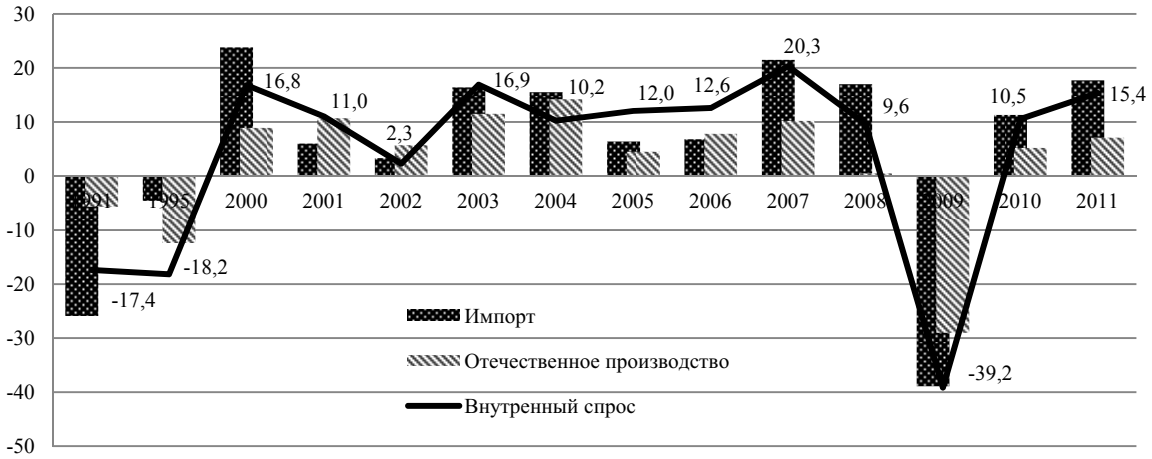


Рис. 1 — Темпы прироста отечественного производства, импорта и внутреннего спроса в Украине в 1991–2011 гг., %

Источник: рассчитано по данным Национальных счетов Украины за соответствующие годы [11]

Таблица 3 — Темпы роста объемов импорта в промежуточном, конечном использовании и валовом накоплении в Украине в 2004–2011 гг.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Промежуточное потребление	1,29	1,08	1,22	1,31	1,46	0,83	1,46	1,34
Конечное потребление	1,24	1,48	1,16	1,22	1,50	0,98	1,32	1,22
Валовое накопление	1,14	1,54	1,20	1,64	1,28	0,75	0,85	1,72

Источник: рассчитано по данным таблиц «Затраты-выпуск» за соответствующие годы [11]

жающего роста импорта. В частности, в 2010 г. темпы прироста импорта в 2,2 раза, а в 2011 г. в 2,5 раза превышали динамику собственного производства. Как следствие, мощное наращивание импортных поставок приводит к постепенному вытеснению отечественных производителей с внутреннего рынка собственной страны.

Как свидетельствуют данные национальных счетов, большая часть импортных поступлений товаров (61,3–69,8 %) приходится на промежуточное потребление, доля импорта в конечном потреблении колеблется в пределах 16,3–21 % , а доля импорта в валовом накоплении — 11–21,4 % [11]. Следует отметить, что объемы импорта, направленного на цели промежуточного и конечного потребления в течение 2004–2008 гг. возрастали (табл. 3), однако, в 2009 г. в результате финансово–экономического кризиса, их объемы уменьшились на 17 % и 2 % соответственно. Наиболее резким было падение объемов импорта в валовом накоплении — 25 % в 2009 г. и 15 % в 2010 г.

Детальный анализ структуры использования импорта по видам экономической деятельности (табл. 4) показал, что подавляющее его часть распределяется на промежуточное и конечное потребление в различных соотношениях в зависимости от особенностей формирования затрат и характера конкретного вида деятельности. Так, в сельском хозяйстве в 2011 г. это соотношение составляло 53,8 % и 42,2 % соответственно, производстве пищевых продуктов, напитков и табачных изделий — 23,7 % и 76,6 %, легкой промышленности — 23,9 % и 76,7 %. Объемы валового накопления формируются как накопление основного капитала и изменения запасов оборотных средств. В таких видах деятельности как рыболовство, добыча полезных ископаемых (кроме топливно-энергетических), легкой промышленности и производстве пищевых продуктов наблюдается уменьшение запасов оборотных средств, в других — рост запасов за счет импорта, в частности наибольше в машиностроении, химической и нефтехимической промышленности.

На высокую импортозависимость, по нашему мнению, влияет слабость отечественной сырьевой базы. Оценки влияния процессов екзогенизации на развитие экономики Украины (табл. 5) определено путем построения индексов влияния внешних факторов на экономическую ситуацию на макроуровне на основе данных таблиц «затраты — выпуск» за 2000–2011 гг. В частности определено, что самая высокая импортозависимость производства наблюдалась в 2011 г. в химической промышленности (53,1 %), легкой промышленности (51,3 %), в сфере добычи энергетических материалов (69 %) и машиностроении (49,1 %). При этом индекс доли импорта в потребленных ресурсах, рассчитан до 2000 г., указывает на рост

Таблица 4 — Структура импорта в Украину за видами экономической деятельности в 2011 г., %

Вид деятельности	Промежуточное потребление	Конечное потребление		Валовое накопление	
		Домашние хозяйства	Сектор государственного управления	Валовое накопление основного капитала	Изменение запасов материальных оборотных средств
Сельское хозяйство, охота и связанные с ним услуги	53,80	42,24	0,00	3,96	0,00
Лесное хозяйство и связанные с ним услуги	60,78	39,22	0,00	0,00	0,00
Рыбное хозяйство	25,18	82,95	0,00	0,00	-8,14
Добыча угля, лигнита и торфа; урановой и ториевой руд	89,93	10,07	0,00	0,00	0,00
Добыча углеводородов и связанные с ним услуги	92,74	4,65	0,70	0,00	1,90
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	100,33	0,03	0,00	0,00	-0,36
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	23,72	76,59	0,00	0,00	-0,31
Легкая промышленность	23,90	76,70	0,07	0,00	-0,67
Обработка древесины и производство изделий из древесины, целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	77,87	20,98	0,03	0,00	1,12
Производство кокса и ядерных материалов	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Производство продуктов нефтепереработки	83,59	14,81	0,01	0,00	1,58
Химическая и нефтехимическая промышленность	78,60	18,37	0,04	0,00	3,00
Производство другой неметаллической минеральной продукции	92,52	7,48	0,00	0,00	0,00
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	98,32	1,37	0,00	0,28	0,04
Машиностроение	29,48	11,35	0,04	49,96	9,16
Другие отрасли промышленности	19,72	73,45	0,00	6,79	0,05

Источник: рассчитано по данным таблиц «Затраты-выпуск» за соответствующие годы [11]

импортозависимости практически по всем видам экономической деятельности (за исключением добычи неэнергетических материалов и производства древесины и изделий из дерева .

Следует отметить существенное превышение (1,6 раза) в 2010–2011 гг. уровня экспортной направленности металлургии над соответствующим показателем машиностроения, что является убедительным свидетельством активизации процессов преобразования экономики Украины в сырьевой придаток высокоразвитых стран и поэтому требует введения кардинальных изменений в структурно-инвестиционной политике со стороны государства. Вместе с тем существует и проблема сверхвысокой внешней ориентации легкой промышленности Украины через толлинговые схемы (с давальческим сырьем). Индикатор экспортоориентированности исследуемой области оставался в 2010–2011 гг. на высоком уровне, хотя доля экспорта в объеме отраслевого выпуска составила 69,9 % и 62,5 % соответственно. Однако уменьшение объема операций с давальческим сырьем в легкой промышленности связано с ухудшением условий производства и возможностей выпуска качественной продукции.

По расчетам на основе данных таблиц «Затраты-выпуск» за период 2002–2011 гг. можно проследить, что на рынке товаров для промежуточного потребления наблюдаются колебания в доле импортной составляющей вокруг среднегодового показателя. Если в 2005–2007 гг. и во время мирового финансового кризиса удельный вес импорта в промежуточных затратах составлял 20 %, то в 2010–2011 гг. — в среднем 31,8 %, то есть в 2011 г. почти треть товаров и услуг для промежуточных расходов поставлялась на рынок с других стран,

Таблица 5 — Индексы влияния внешних факторов экономического развития на промышленное производство Украины в 2000-2011 гг., %

Вид деятельности	Импортозависимость производства					Экспортоориентированость производства					Эндогеноориентированость производства				
	Доля импорта в потребленных ресурсах			Индекс доли импорта в потребленных ресурсах		Доля экспорта в объемах отраслевого производства			Индекс доли экспорта в объемах отраслевого производства		Доля отечественной продукции в потребленных ресурсах			Индекс доли отечественной продукции в потребленных ресурсах	
	2000	2010	2011	2010	2011	2000	2010	2011	2010	2011	2000	2010	2011	2010	2011
Сырьевой и первичной обработки															
Добыча энергетических материалов	66,9	67,1	69,0	100,3	103,2	8,5	8,5	8,7	99,5	102,0	33,1	32,9	31,0	99,3	93,5
Добыча неэнергетических материалов	39,8	16,5	13,0	41,4	32,7	59,5	42,9	47,0	72,2	79,0	60,2	83,5	87,0	138,8	144,5
Металлургия и обработка древесины	14,5	15,2	18,2	104,7	125,2	72,9	66,7	66,7	91,5	91,5	85,5	84,8	81,8	99,2	95,7
Инвестиционнонаправленные виды деятельности															
Машиностроение	49,1	44,2	49,1	90,0	100,1	42,2	66,0	61,7	156,5	146,3	50,9	55,8	50,9	109,7	99,9
Производство неметаллических минеральных изделий	17,2	22,5	23,0	130,8	133,8	18,4	11,9	12,4	64,8	67,4	82,8	77,5	77,0	93,6	93,0
Потребительскоориентированные виды деятельности															
Легкая промышленность	45,3	55,3	51,3	122,1	113,2	18,4	69,9	62,5	**	**	54,7	44,7	48,7	81,7	89,1
Пищевая промышленность	8,9	10,3	9,9	115,9	111,2	15,9	22,1	22,1	139,1	139,1	91,1	89,7	90,1	98,5	98,9
Материалоизготовляющие виды деятельности															
Химическая и нефтехимическая промышленность	46,8	54,4	53,1	116,3	113,5	62,7	53,1	54,7	84,7	87,3	53,2	45,6	46,9	85,6	88,1
Производство древесины и изделий из дерева, целлюлозно-бумажная и издательская деятельность	42,0	28,5	29,2	67,9	69,5	30,9	31,2	33,4	100,8	108,0	58,0	71,5	70,8	123,2	122,1

Примечание: * индексы частиц рассчитаны до 2000 г.;
** расчет индекса доли экспорта в объеме промышленного производства в легкой промышленности является некорректным, поскольку в 2000 г. не было сделок по давальческим схемам

Источник: рассчитано по данным таблиц «Затраты-выпуск» за соответствующие годы [11]

Таблица 6 — Доля импорта в промежуточных издержках на предприятиях отдельных видов деятельности, %

Вид деятельности	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сельское хозяйство, охота и связанные с ним услуги	1,5	9,2	4,9	4,1	4,3	4,5	5,4	6,8	6,2	6,6
Лесное хозяйство и связанные с ним услуги	18,5	5,3	3,5	3,3	1,7	2,1	1,9	1,0	0,9	0,9
Добыча угля, лигнита и торфа; урановой и ториевой руд	8,1	15,8	25,4	15,2	14,3	20,8	22,2	15,8	27,0	30,8
Добыча углеводородов и связанные с ним услуги	84,2	91,7	89,1	79,9	77,9	65,3	69,3	68,9	86,6	86,0
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	25,2	35,8	26,4	22,4	18,8	20,7	26,6	24,6	25,1	20,2
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	7,1	7,6	5,7	5,3	6,1	8,7	11,2	10,7	10,7	10,7
Легкая промышленность	63,3	44,3	55,0	46,2	40,7	52,0	46,8	68,5	71,1	75,6
Обработка древесины и производство изделий из древесины, целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	37,4	37,5	29,0	25,6	27,8	31,8	28,6	35,6	36,1	35,1
Производство кокса и ядерных материалов	11,6	9,2	12,8	6,7	9,1	12,0	9,4	3,6	3,2	4,0
Производство продуктов нефтепереработки	14,8	11,1	11,0	12,7	24,7	27,1	38,4	37,1	49,4	66,7
Химическая и нефтехимическая промышленность	64,2	58,2	60,4	53,3	54,2	55,2	55,7	66,1	68,1	72,2
Производство другой неметаллической минеральной продукции	17,1	18,9	18,1	15,3	15,2	13,6	12,9	19,7	22,7	24,8
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	32,8	30,3	26,0	26,9	26,3	26,5	30,3	32,0	32,7	39,5
Машиностроение	29,9	42,3	45,4	34,4	36,3	46,0	40,8	36,0	42,4	46,8
Другие отрасли промышленности	3,3	4,4	3,9	14,9	14,0	9,5	10,5	12,5	9,6	12,4
Всего	**22,7**	**23,9**	**22,7**	**19,8**	**20,4**	**20,1**	**21,6**	**26,0**	**30,6**	**33,0**

Источник: рассчитано по данным таблиц «Затраты-выпуск» за соответствующие годы [11]

что является самым высоким показателем за исследуемый период (табл. 6).

В 2011 г. наибольшая доля импорта в промежуточных затратах наблюдалась на предприятиях по добыче углеводородов и связанных с ним услугах (86 %), что является вполне очевидным, учитывая высокие объемы импорта нефти и газа, легкой промышленности (75,6 %), химической и нефтехимической промышленности (72,2 %), производства продуктов нефтепереработки (66,7 %), машиностроение (46,8 %).

Проведенное исследование распределения доли потребительских товаров, произведенных на территории Украины в структуре розничного товарооборота торговой сети в зависимости от среднемесячной заработной платы позволило определить достаточно высокий коэффициент корреляции на уровне 0,83, то есть чем выше уровень среднемесячной заработной платы, тем выше доля потребления импортных товаров в структуре розничного товарооборота, что связано с желанием населения с ростом дохода приобретать более качественный товар, которым, как правило, является импортный аналог (рис. 2)

Доля импортируемой продовольственной продукции увеличилась за 2005–2012 гг. на 4,6 п.п. и в 2012 г. составила 13,7 %, а непродовольственных — на 15,7 п.п. и составила 58,1 % (табл. 7–8).

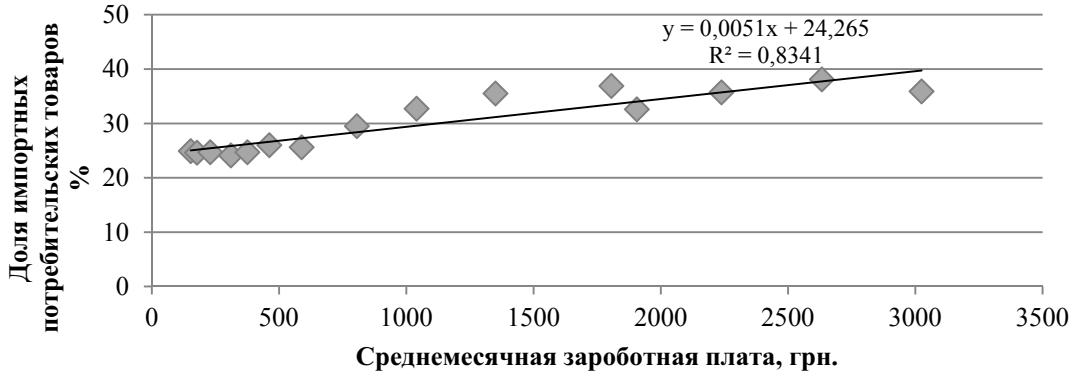


Рис. 2 — Расспределение доли продаж импортных потребительских товаров в структуре розничного товарооборота торговой сети в зависимости от уровня среднемесячной заработной платы за 1998–2012 гг.
Источник: рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины [11]

На рынках продовольственной продукции следует отметить мощное усиление импортной составляющей в таких товарах как рыба и морепродукты, удельный вес которых на внутреннем рынке Украины за 2005–2012 гг. увеличился на 14,6 п.п. и в 2012 г. достиг 34,0 %, консерв и готовых рыбных продуктов — на 5,8 п.п. и 26,7% в 2012 г., макаронных изделий — на 13,3 п.п. и 24 5% в 2012 г., овощей — на 12,8 п.п. и 22,3% в 2012 г., вина — на 13,8 п.п. и 28% в 2012 г. Одновременно уменьшилась доля импортируемого мяса и мясных консерв, чая, напитков, табачных изделий, а также некоторых других видов продовольственных товаров. Итак, можно констатировать, что отечественная пищевая промышленность в целом обеспечивает растущий спрос населения, и ситуация на рынке продовольственных товаров не вызывает особого беспокойства. Однако совсем иная ситуация складывается на рынке непродовольственных товаров. В этом сегменте потребительского рынка тенденция увеличения импортируемой продукции наблюдается по большинству товарных позиций, не только высокотехнологичных, но и практически по всем видам продукции легкой промышленности.

Отечественное производство преимущественно не в состоянии выпускать конкурентоспособную по качеству продукцию и, как следствие, сформировалась ситуация, когда за счет импортируемой продукции удовлетворяется 92,3 % внутреннего спроса в одежде и белье из тканей, 94,5 % — в головных уборах, 97,1% — в обуви. В то же время расширение спроса населения в товарах повседневного потребления является объективным явлением и должно срабатывать на развитие собственной страны, а не на развитие других стран.

Основным фактором незначительного роста спроса на отечественные потребительские товары в 2009–2010 гг. является рост их ценовой конкурентоспособности при девальвации гривны и соответствующий рост цен на импортные товары, но уже к 2011 г. доля продаж товаров национального производства снижалась, поскольку новых национальных товаров на потребительском рынка в посткризисный период не появилось.

Если на первых этапах рыночной трансформации экономики рост импорта можно было объяснить дефицитом качественной продукции отечественного производства, то масштабы, которых приобрел импорт в последние годы, кардинально меняют взгляды на ситуацию в промышленности, оценку ее миссии в экономическом развитии страны и становятся основанием для рассмотрения импортной экспансии как крайне опасной тенденции национального развития. Эта тенденция не исчезает сама по себе, она требует активизации государственной политики не только для ее сдерживания, а прежде всего для инновационной перестройки производственного аппарата промышленности, стимулирования притока иностранных инвестиций, применения конкретных методов конвертации сбережений населения в накопления.

Существенное влияние на объемы импортопотребления имеет обменный курс гривны по отношению к основным резервным валютам. Ситуация, которая сложилась в нынешних условиях, свидетельствует, что на первых этапах роста курса доллара США относительно гривны не будет наблюдаться существенных колебаний цен, что обусловлено имеющимися запасами товаров на складах, закупленными за рубежом по курсу 8,2–8,3 грн. / долл. США. Однако вскоре обесценивание национальной валюты приведет к экономическим потерям импортеров, подорожанию импорта, уменьшению его объемов, а затем к свертыванию деятельности ряда импортеров на территории Украины. При таких условиях будет расширяться спрос на товары внутреннего про-

Таблиця 7 — Доля импортных продовольственных товаров, проданных через торговую сеть предприятий в 2005–2012 гг., %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Рыба и морепродукты пищевые	19,4	23,5	27,2	27	27,5	29,6	31,2	34
Консервы, готовые продукты рыбные	20,9	25,5	25	22,7	25,4	26,2	27,6	26,7
Молоко и продукты молочные	5,5	6,4	6,8	7,1	7,5	5,5	5,8	7,4
Масла растительные	5,7	7,1	7,1	7,1	7,4	6,7	6	6,9
Изделия кондитерские	10	9,9	10	9,9	10,5	9,8	10,4	12,8
Изделия макаронные	11,2	11,7	15,1	17,3	18,3	20,2	20,7	24,5
Картофель	9,1	7,2	9,6	7,4	8,5	5,4	9,8	12,3
Овощи	9,5	9,4	12,5	11,3	13	9,4	13,4	22,3
Консервы овощные	19,2	22,3	18,4	19,3	19,2	18,6	19,9	23
Консервы фруктово-ягодные	17,1	26,6	29,9	29	31,6	35,3	39,9	43,7
Напитки алкогольные	7,9	10,3	11,3	11,5	10,9	12,6	13,9	15,7
Чай	35,7	33,9	37,7	36,3	34,1	32,8	30,9	30,9
Кофе	41,9	46,3	49,1	44,8	48,1	50,7	54,3	54,4
Напитки безалкогольные	13,5	7,7	7,9	7,2	7,4	9,3	5,7	6,3
Воды минеральные	6,9	7,7	9,2	8,5	7,9	8,2	7,1	7,6
Изделия табачные	6,5	7,1	8,7	9,9	7	6,9	6,1	5,1
Другие продовольственные товары	18,8	17,1	19	19,8	17,1	18,1	24,3	21,6
Всего	**9,1**	**10,7**	**11,8**	**11,8**	**11,6**	**11,8**	**12,8**	**13,7**

Источник: рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины за соответствующие годы [11]

Таблица 8 — Доля импортных непродовольственных товаров, проданных через торговую сеть предприятий в 2005–2012 гг., %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Одежда и белье из тканей	76,5	80,2	81,3	83,4	84,6	89,3	89,2	92,3
Одежда из кожи, меха и изделия из них	18,8	38,2	58,4	75,5	71,5	88	87,2	90,7
Головные уборы (кроме меховых и трикотажных)	28,3	45,3	58	67,5	56,5	64,5	68,5	94,5
Трикотаж верхний и бельевой	83,1	84	88	90,2	87,4	89,6	92,7	90,7
Обувь	90,7	93,1	95,6	95,4	93,6	95,8	96,4	97,2
Товары парфюмерно-косметические	69,5	71,1	74,5	72	72,3	74,2	74	77,3
Часы	93,8	92,4	94,4	97,4	96,1	96,4	96,2	97,1
Компьютерная и другая вычислительная техника	77,5	81,2	83,3	88,6	88,3	93,9	97	98,8
Аудио-и видео оборудование, включая телекоммуникационное оборудование	96,4	96,5	96,7	97,3	97	95,2	97,5	95,3
Фотографическое оборудование	96,3	97,1	98,7	98,7	96,7	94,5	96,1	98,8
Игры и игрушки	60	64,9	69,8	60,2	62,3	66,3	70	76,8
Мотоциклы, мотороллеры, мопеды	60	86,1	87,7	95,4	97	99,4	99,2	99,8
Автомобили и автотовары	76,9	65,1	61,2	68,5	75,7	81,4	85,4	87,4
Товары спортивные, включая велосипеды	56,7	61,4	68,5	68,8	71,9	75,1	76,3	78,4
Посуда и наборы столовые	57,4	63,2	66,3	66,6	64,1	67,2	69,6	75,4
Приборы электробытовые	91,9	91,2	91,1	89,5	85,2	88,6	89	89,3
Средства для мытья, чистки и ухода	45,4	51,5	53,1	49,8	52	56,6	58,9	61,5
Другие непродовольственные товары	27,29	28,69	32,29	35,09	36,69	38,29	47,3	52,4
Всего	**42,4**	**44,8**	**47,1**	**48,8**	**45,3**	**50**	**52,8**	**58,1**

Источник: рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины за соответствующие годы [11]

изводства за счет роста их ценовой конкурентоспособности, что определяется как пассивное импортозамещение, то есть процесс повышения доли отечественных производителей на внутреннем рынке в условиях сужения внутреннего спроса и повышения ценовой конкурентоспособности [10, с. 439]. Однако такой вариант увеличения доли отечественных производителей на внутреннем рынке не является желательным ввиду макростабильности. Стоит также отметить, что возможности роста ценовой конкурентоспособности отечественной продукции также ограничены в связи с высокой долей импорта товаров для промежуточного потребления в реальном секторе экономики (в частности в ряду экспортоориентированных видах деятельности таких как машиностроение и металлургическое производство), стоимость которых также возрастет в результате девальвации национальной валюты.

Выводы. Таким образом, проведенное исследование масштабов импортопотребления в экономике Украины позволило сформулировать следующие основные проблемы:

– превышение объемов импорта над собственным производством, которое по уровню конкурентоспособности уступает импортным аналогам по цене и качеству, и как следствие происходит вытеснение отечественных товаропроизводителей с внутреннего рынка Украины;

– возрастающая зависимость промышленности Украины от импортных комплектующих, материалов и сырья, в частности, в таких видах деятельности как добыча энергетических материалов, легкая промышленность, машиностроение, химическая и нефтехимическая промышленность. В 2011 г. треть товаров для промежуточного потребления поставлялась на рынок из других стран, что на фоне низкого уровня вертикальной специализации и фрагментации производства указывает на неразвитость и не вовлеченность промышленности Украины в международные интегрированные структуры.

– уменьшение доли импорта в валовом накоплении к 11–13,9% в 2010-2011 гг., что указывает на сокращение поставок новейшего и прогрессивного оборудования из-за границы и обновление технологического потенциала в основном с помощью отечественного оборудования, которое зачастую не является передовым;

– на рынке непродовольственных товаров внутренний спрос на 58,1 % удовлетворяется за счет импорта, а по отдельным товарным позициям – на 90 % и более, что указывает на невозможность отечественного производителя обеспечить удовлетворение потребительского спроса по качеству и уровню технологичности производства;

– существенная зависимость импортных цен от обменного курса гривны к доллару США. Обесценивание национальной валюты приводит к экономическим потерям импортеров и удорожанию импорта, что имеет место в нынешних условиях. При таких условиях обычно расширяется спрос на товары внутреннего производства за счет роста его ценовой конкурентоспособности, однако она ограничена учитывая высокую долю импорта товаров для промежуточного потребления.

Литература

1. Геєць, В.М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний аспект) / В.М. Геєць // Фінанси України. — 2011. — №3. — С. 3–18.

2. Каменщик, Д. В. Регулирование импортной деятельности в России в 1992–2002 гг.: дис. канд. экон. наук: 08.00.14 / Каменщик Д.В. — Москва, 2003. — 178с.

3. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. І.В. Крючкової. — К.: Основа, 2007. — 488 с.

4. Мазаракі, А. А. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. — 2012. — № 6. — С. 5–16.

5. Ринки реального сектору економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [Точилін В.О., Осташко Т.О., Пустовойт О.В. та ін.] ; за ред. В.О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. — К., 2009. — 640 с.

6. Сучкова, Н.А. Импортозамещение в продовольственном секторе России: дис. канд. экон. наук: 08.00.14 / Сучкова Н.А. — Москва, 2009. — 171 с.

7. Стрижкова, Л.А. Макроэкономический анализ и прогноз развития переходной экономики: дис. док. экон. наук: 08.00.05 / Стрижкова Л.А. — Москва, 1997. — 432 с.

8. Стрижкова, Л. О ловушке импортопотребления / Л. Стрижкова, Л. Тишина // Экономист. — 2012. — №5. — С. 18–30.

9. Структурні зміни та економічний розвиток України / [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артьомова Т.І. та ін.] ; за ред Л.В. Шинкарука. — НАН України: Ін-т екон. та прогнозув. — К., 2011. — 696 с.

10. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку : кол. Моногр. / за ред. М. І. Скрипниченко ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. — К., 2012. — 720 с.

11. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

12. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://minfin.com.ua.

Материал поступил в редакцию 17.03.2014

Деятельность строительных организаций Минска и их роль в обеспечении роста валового регионального продукта

Маркусенко Марина Викторовна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела Белорусского государственного экономического университета (г.Минск, Беларусь)

Рассмотрены основные задачи деятельности организаций строительства в Минске. Проанализирована динамика темпов роста ВРП по виду экономической деятельности «строительство», определены показатели, обусловливающие создание добавленной стоимости по данному виду экономической деятельности. Определены резервы роста ВРП в строительстве. Предложены меры стимулирования роста объемов строительно-монтажных работ и ввода в действие объектов строительства, что приведет к увеличению добавленной стоимости и росту ВРП в регионе.

Dynamics of growth rates of a gross regional product by the form economic activity «construction» is analyzed. The indicators causing creation of a value added by this type of economic activity, are defined. Reserves of growth of gross regional product in construction are defined. Measures of stimulation of growth of volumes of installation and construction works and commissioning of construction objects are offered. It will lead to increase in a value added and gross regional product growth in the region.

Введение. В условиях усиления самостоятельности регионов разработка региональных управленческих решений требует современных подходов к их информационному обеспечению и экономическому обоснованию. Универсальной основой для комплексного анализа обобщающих характеристик рыночной экономики является система национальных счетов (СНС), а для регионального уровня — система региональных счетов (СРС). Центральное положение в СНС занимает валовой внутренний продукт (ВВП), а в СРС — его региональный аналог — валовой региональный продукт (ВРП). Он характеризует уровень экономического развития и результаты экономической деятельности всех хозяйствующих субъектов региона.

На строительство как важнейшую составляющую национальной экономики возложено решение задач создания новых производственных и непроизводственных фондов, проведения модернизации экономики, развития социальной инфраструктуры, ввод в эксплуатацию нового жилья. Следовательно, строительство — это такой вид экономической деятельности, который создает устойчивый внутренний платежеспособный спрос на товары, работы и услуги субъектов большинства других видов экономической деятельности. Основной (ключевой, генеральной) целью инвестиционно-строительного комплекса является создание законченных строительных объектов, представляющих собой инфраструктуру для организации процессов жизнедеятельности населения региона во всем многообразии ее составляющих [1]. Поэтому очень важным является определение направлений роста валового регионального продукта за счет развития организаций строительной отрасли. Обоснование данного вывода представлено в тексте статьи, проиллюстрированной таблицами и рисунками, являющимися собственными разработками автора на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Деятельность строительных организаций Минска и показатели, определяющие рост ВРП. В Минске на начало 2013 г. работало 2,4 тыс. строительных организаций. Из них предприятия с частной формой собственности составляют примерно 97,4 %. Строительными организациями частной формы собственности выполняется основной объем подрядных работ.

Продукцией вида деятельности «строительство» являются законченные строительством и сданные в эксплуатацию промышленные предприятия, железные и автомобильные дороги, объ-

Таблица1 — Динамика темпов роста ВРП по виду экономической деятельности «строительство» в Минске в 2010–2013 гг., %

	2010	2011	2012	2013
Темпы роста ВРП по виду экономической деятельности «строительство»	107,3	117,8	97,4	106,1

Рис. 1 — Изменение удельного веса вида экономической деятельности «строительство» в ВРП по Минску в 2012–2013гг., в %.

екты энергетического строительства, социальной инфраструктуры и другие объекты, образующие основные средства субъектов хозяйствования [2].

Деятельность строительных организаций всех форм собственности обусловливает создание добавленной стоимости по виду экономической деятельности «строительство».

В 2009–2013 гг. устойчивой динамики изменения ВРП по виду экономической деятельности «строительство» не наблюдалось. Так, в 2012 г. темпы роста ВРП по данному виду экономической деятельности снизились и составили 97,4 % к уровню 2011 г. Это было обусловлено в первую очередь последствиями валютного кризиса 2011 г. и снижением возможностей кредитования как субъектов хозяйствования (в условиях высоких процентных ставок), так и физических лиц — в виду сокращения объемов льготного кредитования строительства жилья. В 2013 г. ситуация несколько улучшилась, темп роста ВРП по виду экономической деятельности «строительство» составил 106,1 % к уровню 2012 г. (табл. 1).

В 2013 г. наблюдался рост удельного веса «строительства» в валовом региональном продукте. В 2013 г. данный показатель составил 6,7 % (в 2012 г. — 6,4 %) — рис. 1.

Большое значение в создании ВРП играет валовая добавленная стоимость. Валовая добавленная стоимость определяется как разность между стоимостью произведенных товаров и услуг (выпуском) и стоимостью товаров и услуг, полностью потребленных в процессе производства (промежуточным потреблением). Это означает, что стоимость промежуточных товаров и услуг, использованных в процессе производства (таких, как сырье, материалы, топливо, энергия, услуги грузового транспорта, оптовой торговли, и т. п.), не входит в ВРП. Для строительной отрасли Минска остается высоким удельный вес промежуточного потребления (62,6 %), что обусловлено его высокой материало- и энергоемкостью.

Строительство жилых и нежилых помещений можно считать одним из важнейших «локомотивов» экономики города, т. е. эндогенным параметром. Строительство объектов имеет достаточно высокий уровень мультипликативного эффекта для выхода из кризиса любой экономики. Вновь построенные объекты характеризуются высокой долей капитализации использованных ресурсов и низкой ставкой износа в течение периода эксплуатации.

Поэтому возможно выделить ряд показателей, увеличение которых будет определять рост ВРП в строительстве. Это показатели, определяющие экономическое состояние и обеспечение результатов в строительстве (объем подрядных работ в строительстве, численность занятых в строительстве, ввод в действие жилья, инвестиции на обновление материально-технической базы).

Увеличение в течение последних лет (2009–2011 гг.) объема подрядных работ оказало положительное влияние на рост добавленной стоимости в строительстве. В то же время в 2012 г. изменение объема подрядных работ, выполненных строительными организациями города, составило 98,6 % (в 2011 г. — 118,8 %) и, соответственно, обусловило снижение темпов роста добавленной стоимости (рис. 2). Причиной явилось снижение

инвестиционной активности в 2012 г., что обусловило сокращение объема подрядных работ по виду деятельности «Строительство».

В стоимость подрядных работ включаются работы по возведению, реконструкции, модернизации, реставрации, также работы по капитальному и текущему ремонту зданий и сооружений, работы по монтажу и установке оборудования, несущего функциональную нагрузку в здании и необходимого для эксплуатации здания.

В 2013 г. темпы роста подрядных работ (104 %) позволили обеспечить рост доли вида экономической деятельности «строительство» в общем объеме ВРП Минска в 2013 г. до 6,7 %.

Определяющая роль в структуре инвестиций принадлежит строительно-монтажным работам. Удельный вес строительно-монтажных работ в 2012 г. составлял 53 % в технологической структуре инвестиций (рис. 3).

В 2013 г. объем инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства снизился до 91,6 % к уровню 2012 г. Это привело к росту удельного веса СМР в технологической структуре инвестиций.

Реализация Государственной комплексной программы развития материально-технической базы строительной отрасли на 2006–2010 гг. позволила значительно обновить парк машин и механизмов, технологическое оснащение строительных организаций и увеличить их производственные мощности.

Инвестиции на развитие производственной базы организаций строительства составили в 2012 г. 4 % от общего объема инвестиций (табл. 2). Рост в сопоставимых ценах составил 114,4 % к уровню 2011 г. Такой рост положительно повлиял на изменение удельного веса вида экономической деятельности «строительство» в ВВП.

Строительство жилья. Строительство нового жилья также оказывает непосредственное влияние на рост ВРП.

Динамика ввода в эксплуатацию жилья в Минске в 2012–2013 гг. представлена на рис. 4.

В 2013 г. введено в эксплуатацию 1166,6 тыс. м^2 общей площади жилья (рис. 4).

Выполнение в 2013 г. показателей прогноза социально-экономического развития г. Минска в области строительства жилья — ввод в эксплуатацию 1167 тыс. м^2 (прогноз — 1 100 тыс.м^2 ежегодно в 2013–2015 гг.) — способствовало решению жилищной проблемы и обеспечило рост ВРП в Минске.

До последнего времени государство принимало большое участие в массовом жилищном стро-

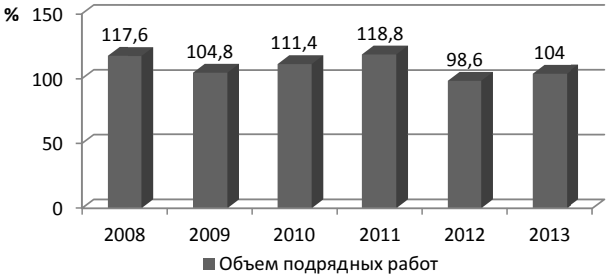


Рис. 2 — Динамика темпов роста объема подрядных работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» в г. Минске в 2008–2013 гг. (в % к предыдущему году, в сопоставимых ценах)

Рис. 3 — Технологическая структура инвестиций в г. Минске в 2012 г.

Таблица 2 — Инвестиции на развитие производственной базы организаций строительства в г.Минске в 2008–2012 гг.

Годы	Млрд руб. (в фактически действовавших ценах)	В процентах от общего объема инвестиций
2008	444,9	5,1
2009	308,9	3,5
2010	482,2	4,4
2011	687,8	3,3
2012	1408,5	4,0

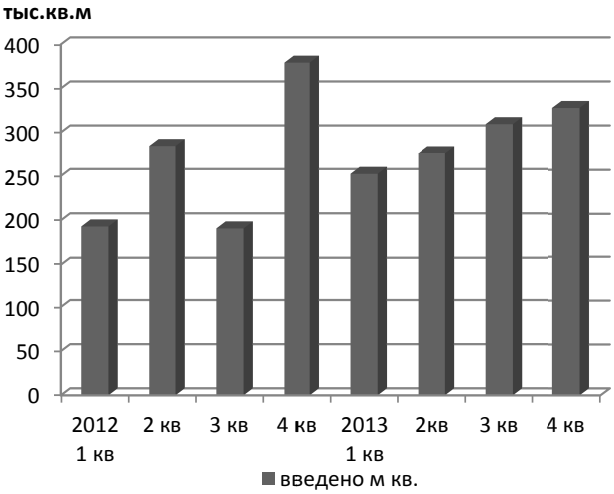


Рис. 4 — Динамика ввода в эксплуатацию жилья в Минске в 2012–2013 гг.

Таблица 3 — Число объектов, находящихся в незавершенном строительстве* (на 1 января; единиц) в Минске в 2010–2013 гг.

	2010	2011	2012	2013
Число объектов — всего	979	1044	999	905
из них:				
строительство которых приостановлено или законсервировано	29	28	20	19
жилых домов	81	169**	206**	280**

Рис. 5 — Динамика среднегодовой численности занятых в строительстве в Республике Беларусь и Минске в 2008–2012 гг.

ительстве, а ввод жилья за счет средств населения сдерживался низким уровнем его доходов. Рост объемов строительства новых жилых домов ограничивается также неэффективно функционирующим земельным рынком и непрозрачностью систем выдачи разрешений на строительство.

Сокращение потребительского спроса на жилье и ужесточение условий банковского кредитования обусловили недостаточность оборотных средств строительных организаций. В сложившихся условиях актуальной становится проблема наличия значительного количества недостроенного жилья, что отрицательно влияет на рост ВРП в регионе. Проблема реализации активной воспроизводственной политики в жилищной сфере обусловливает в научно-методическом плане необходимость планирования структуры ресурсов и объемов строительства новых объектов, реконструкции и капитального ремонта эксплуатируемых зданий, взаимоувязанных в единый цикл в условиях обновления городской застройки[3].

В жилищной сфере обеспечению роста добавленной стоимости будут способствовать:

– повышение уровня и комфортности жилья, его потребительских и эксплуатационных качеств, снижение стоимости;

– развитие институтов долгосрочного жилищного кредитования, в том числе ипотечного, системы строительных сбережений;

– развитие новых форм поддержки и помощи малоимущим слоям населения в обеспечении жильем, внедрение механизмов использования арендного жилья.

Резервы роста ВРП в строительстве. Резервом роста ВРП в строительстве является ввод в эксплуатацию объектов, находящихся в незавершенном строительстве. На 1.01.2013 г. число таких объектов в городе составляло 905 (табл. 3) .

В строительной сфере Минска занято 26,6 % от числа занятых в строительстве в Республике Беларусь. Среднегодовая численность занятых в строительстве в 2012 г. в Минске составила 93,9 тыс. человек, сократившись на 6,8 тыс. человек по сравнению с 2008 г. (рис. 5).

Причиной оттока строителей в другие виды экономической деятельности, в том числе за рубеж, является в первую очередь неадекватная тяжелым условиям труда заработная плата.

Несмотря на то, что заработная плата в строительстве выше, чем по другим видам экономической деятельности (в сентябре 2013 г. средняя заработная плата по Минску составляла 6910,4 тыс. руб., в строительстве — 8979 тыс. руб.), за пределами страны строителям предлагают зарплату, существенно превышающую данный уровень. Именно уровень оплаты труда является основной причиной бегства квалифицированных кадров из строительной отрасли, в основном в Россию, Венесуэлу.

Росту ВРП по виду экономической деятельности «строительство» способствовали в последние годы мероприятия в научно-технической сфере. В результате проведения сбалансированной научно-технической и инновационной политики в отрасли разрабатываются и осваиваются новые энерго- и ресурсосберегающие технологии изготовления сборных и монолитных железобетонных конструкций с применением модифицированных бетонов, скоростные технологии

* Без индивидуальных жилых домов и субъектов малого предпринимательства негосударственной формы собственности.

** Без индивидуальных жилых домов.

строительства на основе использования отечественных опалубочных систем, конструктивные системы сборных, сборно-монолитных и монолитных многоэтажных каркасных зданий со свободной планировкой квартир, повышенными теплозащитными и акустическими свойствами наружных и внутренних ограждений, использованием современных отделочных материалов и инженерного оборудования. (Реализованы инвестиционные проекты по выпуску фундаментных блоков, производству бетона, оснастке для производства плит пустотного настила, перемычек, стеновых блоков из ячеистого бетона и др.). Реализуется ряд инвестиционных проектов, направленных на расширение ассортимента выпускаемой продукции, создание новых производств, увеличение объемов производства и повышение качественных характеристик импортозамещающей продукции, снижение импорта аналогичной продукции. В строительстве проведена работа по прямому введению международных (ISO) и европейских (EN) стандартов в качестве государственных стандартов Республики Беларусь. Строительными организациями осуществляется переоснащение производства оборудованием, обеспечивающим выполнение требований стандартов EN.

Рост добавленной стоимости по виду экономической деятельности «строительство» может обеспечиваться за счет создания современных энергоэффективных и ресурсоэкономичных, экологически безопасных зданий и сооружений, новых конкурентоспособных на внутреннем и внешних рынках строительных материалов, не уступающих по своему качеству европейским. Для этого необходимо:

– внедрение инновационных нанотехнологий, обеспечивающих производство строительной продукции ресурсосберегающего типа;

– достижение европейского качества выпускаемой строительной продукции (работ, услуг) за счет обновления основных производственных средств и внедрения инновационных технологий;

– развитие строительства доступного, комфортного и энергоэффективного жилья;

– развитие индивидуального и малоэтажного строительства, в том числе децентрализация застройки г. Минска и развитие городов-спутников;

– предоставление земельных участков и инфраструктуры для массовой и индивидуальной застройки;

– создание необходимых объектов социальной инфраструктуры.

Кроме того, росту добавленной стоимости по виду экономической деятельности «строительство» будет способствовать:

– организация информационной, административной и финансовой поддержки по активному внедрению в развитие строительного комплекса инновационных технологий;

– совершенствование механизма проведения торгов на право аренды земельных участков (целесообразно понижать начальную цену торгов за право аренды земельных участков для строительства жилья и коммерческих объектов с целью роста количества земли в деловом обороте);

– внесение изменений в законодательную базу в части отмены налога на имущество гаражно-строительных кооперативов (паркингов), что должно стимулировать горожан хранить свои машины цивилизованно;

– предоставление земельных участков на цели личного строительства гражданам без проведения аукционов;

– оптимизация (сокращение) сроков подготовки и выдачи разрешительной документации на строительство объектов;

– разработка плана вовлечения новых территорий, обеспеченных инженерной инфраструктурой, для увеличения объемов строительства жилья, развития индивидуального жилищного строительства, строительства городов-спутников Минска;

– рационализация действующего механизма компенсации и предоставления нового жилья при сносе объектов старой жилой застройки;

– максимально широкое освещение мероприятий по поддержке строительной отрасли в средствах массовой информации, что позволит укрепить доверие населения и банков, и расширить покупательский спрос на жилье.

Основная задача региональных органов управления инвестиционно-строительным комплексом в современных условиях — создание режима наибольшего благоприятствования процессу формирования, развития и функционирования региональных строительных рынков, основанных на учете всей совокупности региональных особенностей [4]. Реализация вышеназванных мер будет способствовать развитию строительного комплекса города, расширению возможностей строительных организаций по созданию добавленной стоимости и росту ВРП Минска.

Выводы:

1. Возможно выделить ряд показателей, увеличение которых будет определять рост ВРП в строительстве (объем подрядных работ в строитель-

стве, численность занятых в строительстве, ввод в действие жилья, инвестиции на обновление материально-технической базы).

2. Для строительной отрасль остается высоким удельный вес промежуточного потребления (62,6 %), что обусловлено его высокой материало- и энергоемкостью. Резервом роста ВРП в строительстве является ввод в эксплуатацию объектов, находящихся в незавершенном строительстве.

3. Рост добавленной стоимости по виду экономической деятельности «строительство» может обеспечиваться за счет создания современных энергоэффективных и ресурсоэкономичных, экологически безопасных зданий и сооружений производственного и непроизводственного характера, включая новое жилье.

4. Деятельность строительных организаций города должна осуществляться в условиях стимулирования роста объемов строительно-монтажных работ и ввода в действие объектов строительства, что приведет к увеличению добавленной стоимости по виду экономической деятельности «строительство». Этому будет способствовать ряд мер экономического характера (совершенствование механизма проведения торгов на право аренды земельных участков, сокращение сроков подготовки и выдачи разрешительной документации на строительство объектов и др.)

Литература:

1. Асаул, А.Н. Региональный строительный комплекс существует/А.Н. Асаул, С.Н.Иванов // Экономика строительства. — 2004. — № 2. — С. 3–20.

2. Экономика строительства: учебное пособие / О. С. Голубова [и др.]. — Минск: Тетра Системс, 2010. — 317 с.

3. Сеферов, Г.Г. Организация восстановления и модернизации жилищного фонда муниципального образования: автореф. дис. …канд. техн. наук: 05.02.22/ Г.Г.Сеферов; РГСУ. — Воронеж, 2011. — 20 с.

4. Екимова, К.В. Управление региональным инвестиционно-строительным комплексом: проблемы теории и практики: научная монография / К.В. Екимова, И.П. Савельева. — Челябинск: Цицеро, 2006. — 212 с.

Материал поступил в редакцию 17.02.2014.

Эффективность использования ресурсов территориальных бюджетов при различных формах демократии

Волохова Ирина Семеновна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Одесского национального экономического университета (г. Одесса, Украина)

В статье исследуется эффективность использования ресурсов территориальных бюджетов при различных формах демократии. Доказано, что эффективность использования бюджетных ресурсов напрямую связана со степенью удовлетворения потребностей (предпочтений) населения. Большая эффективность на местном (муниципальном) уровне, в случае наличия властных полномочий органов местного самоуправления, позволяющих учитывать мнения жителей территории. Оптимальное направление расходования бюджетных средств и эффективный контроль не могут быть обеспечены без участия населения, что возможно при модели прямой демократии.

In the article efficiency of the use of territorial budgets resources is probed at the different forms of democracy. It is well-proven that efficiency of the use of budgetary resources is straight related to the degree of satisfaction of necessities (preferences) of population. Most it at local (municipal) level, in the case of presence of plenary powers at the organs of local self-government to take into account opinions of habitants of the territory. Optimum direction of expense of budgetary facilities and effective control can not be well-to-do without active voice of population, that possibly at the model of direct democracy.

Реформирование системы территориальных финансов является ключевой проблемой процессов экономической трансформации в любой стране. Разработка эффективных методов использования ресурсов территориальных бюджетов представляется особенно важной и актуальной в контексте постановки и реализации стратегических задач макроэкономической стабилизации и экономического роста. В странах с развитой рыночной экономикой территориальным финансам принадлежит важная роль в обеспечении экономического роста на муниципальном и региональном уровнях. Страны же постсоветского пространства все еще используют административно-командные элементы в управлении ресурсами местных и региональных бюджетов, стоят перед проблемами эффективного их использования и необходимостью удовлетворения меняющихся потребностей населения.

Важнейшим направлением дальнейших экономических реформ в мире является разработка и обоснование целостной концепции реформирования системы территориальных финансов и межбюджетных отношений. Она должна основываться на обоснованном выборе наиболее эффективной, с экономической точки зрения, формы демократии. Концепция требует разработки научных подходов по созданию эффективной системы местного налогообложения, распределению расходных полномочий между уровнями власти, реформированию системы бюджетного выравнивания, социальной мобилизации населения и так далее.

Эффективное производство рыночных благ означает максимизацию прибыли или минимизацию убытков. При производстве общественных благ дело обстоит иначе. Здесь эффективность выражается через степень удовлетворения потребностей населения. Ее достижение невозможно без соответствующей смены формы демократии с представительской (например, для стран постсоветского пространства) и плюралистической (например, для экономически развитых государств) на прямую. Сказанное обосновывает особую актуальность данного исследования.

Вопросы местных и муниципальных финансов занимают значительное место в научных трудах зарубежных и отечественных ученых. Теоретические основы исследуемой нами области знаний сформированы трудами Дж. Бьюкенена,

Таблица 1 — Субъекты принятия решений относительно местных дел и местных финансов при демократии

Большинство	Принимает решение относительно местных дел и местных финансов	Принимает решение относительно местных дел и местных финансов	
Все население	Интересы игнорируются	Частично учитываются интересы во время принятия решений относительно местных дел и местных финансов	Принимает решение относительно местных дел и местных финансов
Субъект	**Представительская демократия**	**Плюралистическая модель непрямой демократии**	**Прямая демократия**
	Демократия		

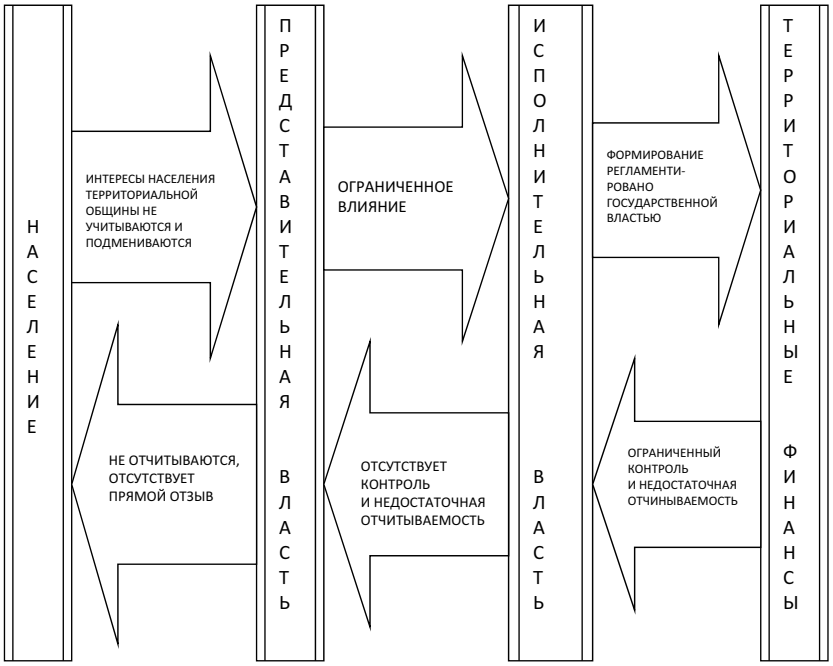


Рис. 1 — Современный украинский механизм формирования территориальных финансов

Дж. Милля, М. Олсона, А. Смита, А. Пигу, В. Парето, К. Викселля, Дж. М. Кейнса, Р. Масгрейва, П. Самуельсона, К. Ерроу. Ч. Тибу, Х. Циммермана, С. Буковинского, В. Гейца, О. Кириленко, В. Кравченко, И. Луниной, В. Опарина, К. Павлюк, Д. Полозенко, И. Сала, С. Слухая, В. Федосова, А. Чернявского, С. Юрия и др. Вместе с тем, теоретические подходы западных и отечественных авторов к формированию системы территориальных финансов и территориальных бюджетов нуждаются в критическом обобщении, исследовании возможностей и предпосылок для их использования, с учетом особенностей переходных экономик стран постсоветского пространства.

В последние годы общенародная проблема использования бюджетных ресурсов местных и региональных бюджетов находится в центре внимания научных работников, политиков, финансистов. Но попытки их реформирования не привели к созданию эффективной системы предоставления децентрализованных общественных благ. В экономической литературе отсутствуют научно обоснованные положения перехода к прямой демократии механизма расходования ресурсов территориальных бюджетов.

Цель данной статьи — исследование эффективности использования ресурсов территориальных бюджетов при различных формах демократии. Научная новизна исследования заключается в обосновании экономической эффективности перехода к прямой демократии при формировании и использовании ресурсов территориальных бюджетов. Разработан механизм прямого формирования местных и региональных бюджетов, который, в отличие от существующего, дает возможность максимально удовлетворять потребности населения. Текст данной статьи сопровождается таблицами и рисунками, являющимися собственными разработками автора.

В демократическом, суверенном государстве, где народ является законодателем, самоуправление имеет более значительный объем собствен-

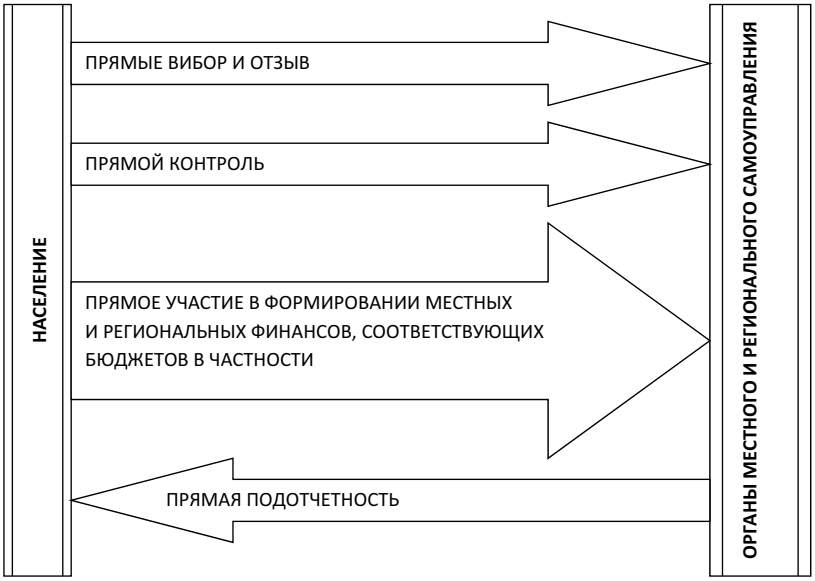


Рис. 2 — Формирование территориальных финансов при прямой демократии

ных прав. Община как низовое звено самоуправления здесь имеет собственное происхождение и развитие. Именно из общины формируется государство: община как народное государство в миниатюре создает, объединяясь с другими общинами, региональные союзы, области, штаты, провинции, кантоны; дальше процесс объединения объединяет общины в государство.

В народном государстве общины играют активную законотворческую роль. Это объясняется тем, что реальным законодателем на всех уровнях власти является народ. В отличие от монарха, народ не стремится сконцентрировать власть в центре. А поскольку народ стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей с помощью государства, общине принадлежит первичная основная компетенция. Именно она способна удовлетворить потребности каждого индивида, что уменьшает зависимость и отдаленность последнего от мнения большинства в государстве.

Субъекты принятия решений относительно местных дел и местных финансов при различных формах демократии отличаются (табл. 1).

В современной Украине, например, механизм формирования территориальных финансов слишком удален от прямой демократии (рис. 1). Население, в лучшем случае, может выразить свои интересы, свое мнение только во время выборов. После выборов сформированная местная и региональная власть не прислушивается к жителям соответствующих территориальных общин. Их предпочтения (преференции) подменяются на те, которые более выгодны территориальной власти, которая стала в оппозицию к населению. Не действует прямой отзыв представительской власти, которая создает условия безнаказанности в решении местных и региональных дел и в соответствующей отчетности.

В свою очередь представительская власть имеет ограниченное влияние на исполнительную вследствие ее двойной подконтрольности государственной исполнительной власти, а также местной и региональной представительской власти. Формирование территориальных бюджетов, распределение и перераспределение других территориальных финансовых ресурсов, как правило, регламентировано государственной властью. Исполнительная власть в виде органов местного самоуправления и региональных государственных администраций является исполнителями государственных решений. Также государством четко очерчены и ограничены контрольные мероприятия местной и региональной исполнительной и представительской власти. Не предусмотрен контроль над функционированием территориальных финансов со стороны населения. Подобное касается и других стран постсоветского пространства.

Формирование местных и региональных финансов при прямой демократии (рис. 2) слишком отличается от украинских реалий. Так, А.П. Чернявский утверждает, что состоялось перераспределение государственной собственности в интересах новых хозяев — класса олигархов, и что выход из социально-экономического кризиса для Украины возможен путем деолигархизации общества и становление среднего класса как опоры действительно демократического государства [1, с. 34, 37].

В чистом виде прямую или классическую демократию мы не можем наблюдать и в экономически развитых странах.

Райт Миллс в книге «Господствующая элита» (1956) показал, что в США господствует очень узкий круг из нескольких групп — властвующая элита, образованная триумвиратом большого бизнеса (особенно отраслей военно-промышленного комплекса), армии и политических группировок, находящихся возле президента. Используя сочетание экономической власти бюрократического контроля и доступа к наивысшим уровням исполнительной ветви правительства, властная элита имеет возможность принимать поистине исторические решения, особенно в оборонной и внешней политике, а также в экономической стратегии. Из модели господствующей элиты естественно делается вывод, что в действительности об американской демократии говорить не приходится. Каким бы не было давление со стороны избирателей, оно в любом случае погашается промежуточными уровнями власти (Конгрессом, правительствами штатов и так далее) [2, с. 99].

В обществе, где господствует элита, населению остается лишь право раз в несколько лет избрать ее из нескольких существующих. Отстранить элиту от власти население не в состоянии. Узкий выбор, ощущение отстраненности от решения местных и государственных дел является причиной пассивности населения, его отчужденности.

Плюралистическая модель непрямой демократии — это компромисс правящих кругов (или правящей элиты, или правящего класса) с населением с целью сохранения своего правящего статуса и капитализма, в его новом проявлении — рыночной экономике.

Частичный учет интересов населения приводит к росту объема общественных благ, в том числе предоставляемых за счет местных бюджетов. Так, за время, между началом 80-х гг. прошлого века и периодом после второй мировой войны, расходы бюджетов промышленно развитых стран увеличились с менее как 10 % ВВП до почти 30 %. За 1960–1995 гг. государственные расходы в промышленно развитых странах (особенно в Европе) выросли в такой же степени, как за предыдущие 100 лет. [3, с. 27–28]. Последними десятилетиями мы можем наблюдать стабилизацию уровня общественных благ.

Неомарксисти (такие, как Юрген Хабермас и Клаус Оффе), как и раньше, указывают на противоречие и даже внутреннюю нестабильность капиталистической демократии. Они считают, что, с одной стороны, демократический процесс принуждает правительство как-то реагировать на требования общества, что неминуемо ведет к росту общественных расходов и расширению сферы ответственности государства, особенно в экономической и социальной жизни, с другой, — в долгосрочной перспективе стабильности капитализма угрожает фискальный кризис, когда высокие налоги подавляют деловую инициативу, а неуклонный рост правительственных заимствований порождает постоянно высокую инфляцию. Капиталистическая демократия, которая оказалась перед выбором, реагировать или ей на давление общества или спасать экономику, по Хабермасу, хранит в себе все меньше возможностей для поддержки собственной легитимности [2, с. 104].

Плюралистическая модель непрямой демократии сегодня самая распространенная в развитом мире. Ее основа — это периодические выборы, конкуренция политических партий, борьба за избирателя и подотчетность населению, стимулирование политической активности населения. Не принимая во внимание ее преимуществ перед представительской демократией, в странах остается противостояние власти и общества.

Прямая демократия или демократия постоянного участия предусматривает непосредственное постоянное прямое участие населения (граждан) в управлении территориальными финансами. При этой форме правления нет противостояния между теми, кем руководят и рулевыми. Все они представлены в одном субъекте — населении. Именно оно определяет перечень общественных благ, их количество и качество; перечень собственных доходов и особенности их предоставления и тому подобное. Именно при прямой демократии осуществляется местное и региональное самоуправление. К преимуществам прямой демократии в управлении территориальными финансами можно отнести следующие:

– возможность максимального учета интересов населения в решении местных дел. Учитываются как интересы большинства, так и меньшинства и каждого отдельного гражданина;

– возможность прямого и свободного выражения собственных взглядов каждым жителем территориальной общины относительно решения дел территории;

– возможность принятия более качественных и справедливых решений относительно управления территориальными финансами, с одновременной значительной экономией управленческих расходов и расходов на контрольные мероприятия, в результате полной легитимности власти территориальных общин;

– участие в непосредственном управлении территориальными финансами позволяет жителям территориальных общин получать политическое образование и навыки, которые положительно влияют на состояние развития территориальных финансов;

– прямое участие в управлении финансами реально возможно лишь на территориальном уровне по следующему принципу: чем меньшее территориальная община, тем более близка форма управления территориальными финансами к прямой демократии.

Прямая демократия не является политической утопией. Она, или как ее еще называют, классическая модель демократии, была построена еще в древнегреческом городе-полисе — Афинах на протяжении VI и V вв. до н.э.

Не принимая во внимание значительные преимущества прямой демократии, на позитивный опыт этой формы правления в Стародавнем мире, она не получила распространения в последующем развитии человечества и даже при современных условиях.

Классическая модель прямого и непосредственного народного участия в политической жизни нашла некоторое свое употребление и в намного более поздние времена; это, например, городские собрания в американской Новой Англии и общественные собрания небольших швейцарских кантонов. Она также лежит в основе референдумов, особенно относительно конституционных вопросов, и внедрения нового демократического опыта, такого, как народные совещания и электронная демократия [2, с. 90]. Уместным также будет упоминание о Парижской Коммуне 1871 г.

Ярким примером создания народного самоуправления, а на базе него и целого государства, есть США. С начала XVII в. эмигранты, которые направлялись из Европы к Северной Америке, заключали взаимные договоры граждан для соблюдения порядка и достижение поставленных ими целей. На основании подобных договоров мнением большинства принимались законодательные акты, избирались правительства и правители.

Договоры самоуправления граждан были типичны и повсеместны в Северной Америке. Так были созданы общины как первичные народные государства, которые лишь со временем были объединены в колонии, которые впоследствии превратились в штаты. Объединение штатов привело к созданию нового государства — Соединенных Штатов Америки.

Таким образом, община явилась основой для создания государства, о чем ярко свидетельствует текст декларации независимости Соединенных Штатов.

Рассмотрим теперь, как были распределены компетенции по вертикали управления. Индивид, который заключил договор на создание общины, делегировал созданному правительству решения гражданских дел из самоуправления. Поскольку община объединила незначительное количество индивидов, каждый из них получил возможность отстаивать свои интересы.

В процессе объединения общин в колонии, индивид теряется в ее народной массе. Колония уже не рассматривает интересы (преференции) индивидов одной из общин. Ее деятельность направлена на решения задач, которые касаются деятельности всех общин. Следовательно, если деятельность общины направлена на решение более конкретных, частных дел, то деятельность колонии — на решение более общих дел.

Если же предоставить значительную компетенцию по управлению местными делами наиболее высшему органу власти, это снизит возможность учитывать разнообразные преференции индивидов. Это ущемит их права, заставив подчиняться большинству. Преференции одного индивида поглотятся огромной массой преференций других индивидов, кроме того, индивидов, которые проживают в различных территориальных условиях. Подобное перераспределение компетенции в суверенном государстве превратит его в государство деспотии большинства (кривая зависимости степени удовлетворения преференций индивидов, которая свидетельствует об эффективности использования бюджетных ресурсов, от распределения компетенций по уровням власти приведена на рис. 3).

Чем дальше от отдельного гражданина источник власти, тем более недостижимыми становятся ему ее мотивы, тем более слепым становится его повиновение, тем более пассивный характер принимает он сам относительно господствующего над ним большинства [4, с. 258].

В конкретной общине, численность избирателей в которой сравнительно небольшая, голос отдельного избирателя приобретает особенный вес. Кроме того, избирателю проще проконтролировать реализацию своего волеизъявления на обозримой территории муниципалитета в сравнении с масштабами региона или, тем более, всей федерации. Возможно, избиратель даже лично знает тех, кого выбирает, а это значит, что он голосует на выборах осознанно, потому что хочет, чтобы

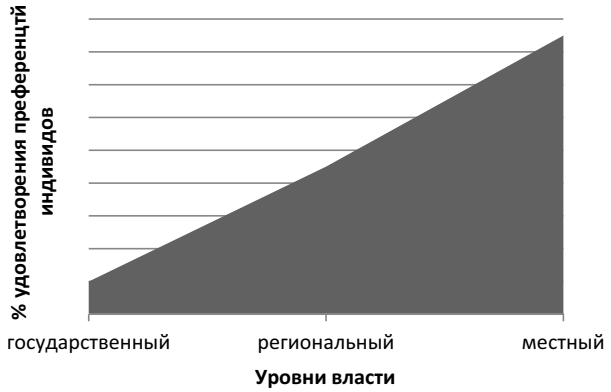


Рис. 3 — Кривая зависимости степени удовлетворения преференций индивидов (уровня эффективности использования бюджетных ресурсов) от распределения расходных компетенций по уровням власти

те налоги, которые он платит в местный бюджет, использовались эффективно [5, с. 28].

Таким образом, в демократическом государстве, при распределении власти (расходных полномочий) по вертикали, должен быть соблюден основной принцип: чем выше уровень власти, тем более узкая его компетенция.

Справедливо, однако, что децентрализация власти, сильное местное самоуправление, вызывают опасение относительно существования самого государства, его целостности. Эти опасения не будут актуальными, если в государстве существуют конституционные гарантии, сильная судебная власть, которая способна пресечь незаконные действия.

Роберт Даль в книге «Кто правит? Демократия и власть в американском городе» констатирует, что современные демократические системы разительно отличаются от классических демократий Древней Греции. В этой связи он и ввел (совместно с Чарльзом Линдбломом) термин «полиархия», который буквально означает власть многих в отличие от демократии — власти всех. Здесь идет речь о системе, демократичность которой обеспечивается конкуренцией между партиями в ходе избирательных кампаний и возможностями для групп влияния свободно выражать свои взгляды, — так и формируется тот канал коммуникации между властью и обществом, который необходим для поддержки всей совокупности отношений между ними. Понятно, эта система как небо от земли далека от классических идеалов народного самоуправления [2, с. 96–97].

Мы должны стремиться к прямому формированию населением территориальных финансов, при котором учитываются его интересы, осуществляется населением прямой контроль над деятельностью органов местного и регионального самоуправления вследствие его права прямо избирать и без препятствий отзывать последних (рис. 4).

Идеи прямой демократии не новые. Ими проникались Жан Жак Руссо, Джон Стюарт Миль, Карл Маркс, Владимир Ленин и др.

Прямая демократия предусматривает привлечение населения к процессу предоставления общественных благ (рис. 4). Без обеспечения этого территориальные финансы функционируют как при представительской демократии. В условиях представительский демократии каждый житель превращается в стороннего наблюдателя за организацией выполнения местных дел и должен потреблять общественные блага того качества и в том количестве, в котором предлагает ему местная бюрократическая власть.

Привлечение жителей территориальных общин к решению местных дел может быть осуществлено через общественные организации, органы самоорганизации населения, студенческие советы и родительские комитеты, местные средства массовой информации, электронное самоуправление и тому подобное.

Современное развитие автоматизации сбора и обработки информации позволит также и постепенный переход к прямому формированию местных и региональных бюджетов. Механизм его реализации может, например, быть сведен к следующему:

I этап. Подготовка местными финансовыми органами документов на голосование. Они должны содержать данные о выполнении территориального бюджета за последние годы (минимум три года); основные фактические (минимум три года) и прогнозные данные социально-экономического развития (минимум на три года); данные бюджетного прогнозирования доходов территориальных бюджетов и потребностей в финансировании местных и региональных дел (минимум на три года). Данные относительно фактического и прогнозного выполнения территориального бюджета должны быть поданы в форме для голосования с пустыми полями для заполнения по тем статьям доходов и расходов, объем которых зависит от решения территориальной общины.

II этап. Проведение голосования по предложенным формам. Оно может быть осуществлено в бумажном и электронном виде. С целью экономии бюджетных денег на прямое формирование

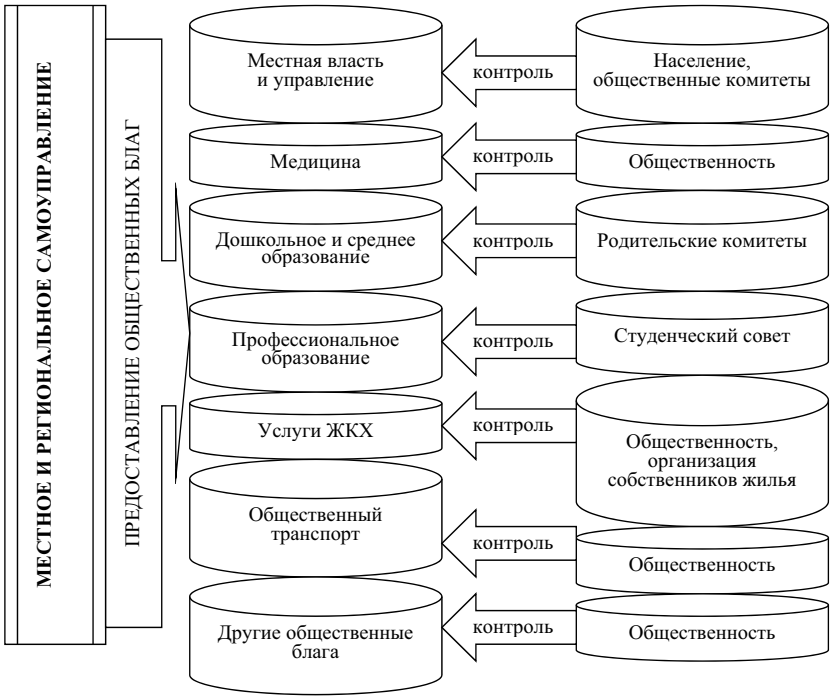


Рис. 4 — Привлечение жителей территориальной общины в процесс предоставления общественных благ

бюджета население должно быть привлечено к интернет-голосованию по индивидуальным карточкам, что сделает невозможными случаи повторного голосования. Население может привлекаться через общественные организации и органы самоорганизации населения, профсоюзные организации, трудовые коллективы.

III этап. Подсчет средних значений по итогам голосования.

Постепенный переход к прямому формированию местных и региональных бюджетов предусматривает в первые три года привлекать население на определение структуры и объемов одной статьи собственных доходов и/или расходов. В следующие годы процент (количество статей) сформированного непосредственно участием жителей общины бюджета должно увеличиваться. Темпы увеличения будут зависеть от политической активности населения и размеров территориальной общины.

Итак, эффективность использования бюджетных ресурсов напрямую связана со степенью удовлетворения потребностей (преференций) населения. Наибольшая она на местном (муниципальном) уровне, в случае наличия полномочий у органов местного самоуправления учитывать мнения жителей своей территории. Оптимальное направление расходования бюджетных средств и действенный контроль не могут быть обеспечены без активного участия населения, что возможно при прямой модели демократии.

Рассмотренные вопросы являются основой для последующих более глубоких прикладных разработок, связанных с необходимостью проведения финансовой децентрализации в постсоветских и развитых странах; для доработки некоторых законодательных норм, которые создадут предпосылки для последующего системного реформирования их территориальных финансов с целью достижения эффективной финансовой деятельности органов территориального самоуправления.

Литература

1. Чернявський, О.П Проблеми формування заощаджень інвестицій / О.П. Чернявський // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип.13. — Одеса: ОДЕУ, 2002. — С. 34–37.

2. Хейвуд, Э. Политология: Учебник для студентов вузов / Пер. с англ. под ред. Г.Г. Водолазова, В.Ю. Бельского / Эндрю Хейвуд. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 544 с.

3. Луніна, І.О. Державні фінанси України у перехідний період / І.О. Луніна. — Харків: Форт, 2000. — 296 с.

4. Рейснер, М.А. Государство / Пособие к лекциям по общему учению о государстве / М.А. Рейснер. — М.: Типография Т-ва И.Д. Сытина. — 1911. — 291 с.

5. Циммерманн, Х. Муниципальные финансы: учебник. / Хорст Циммерманн / [пер. с нем.]. — М.: «Дело и Сервис». — 2003. — 352 с.

Материал поступил в редакцию 18.11. 2013.

Особенности функционирования санаторно-курортного сегмента туристического рынка Беларуси

Козляковская Надежда Олеговна,
магистрант института магистерской подготовки
Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье проанализированы данные предприятий санаторно-курортного сегмента туристического рынка Беларуси, а также отчеты Национального статистического комитета республики. Сделаны выводы об общем состоянии, специфике механизма функционирования и перспективах развития санаторно-курортного сегмента белорусского туристского рынка в контексте тенденций развития мировой спа-индустрии.

The data of sanatorium-and-spa segment of Belarusian tourist market enterprises as well as the National Statistics Committee reports were analyzed in the article. The conclusions of the general condition, mechanism functioning and development perspectives of sanatorium-and-spa segment of Belarusian tourist market in the context of the global sanatorium-and-spa tendencies were made.

Санаторно-курортное обслуживание играет важную роль в функционировании туристского комплекса Беларуси, привлекая как внутренних, так и иностранных туристов. Вдобавок, санаторно-курортный сегмент туристского рынка имеет важное значение и в формировании имиджа Беларуси как туристской дестинации [4, с. 187–188].

Современный санаторно-курортный сегмент белорусского туристского рынка, как вполне сформировавшаяся самостоятельная отрасль, имеет ряд тенденций развития, специфических характеристик спроса, предложения, конкуренции и т. д.

На сегодняшний день в Беларуси функционирует 464 санаторно-курортных и оздоровительных организаций, из них 74 — это санатории [6].

Белорусская санаторно-курортная отрасль в своем развитии все больше приближается к общепринятому термину «спа-индустрия». Вероятно, это происходит в ситуации, когда интеграция в мировое спа-сообщество и не ставится главной целью функционирования и развития санаторно-курортного сегмента отечественного туристического рынка.

Уровень имеющейся материально-ресурсной базы, климатические условия, качество оказания медицинских услуг и заслуженная надежная репутация способствуют формированию весомых предпосылок для успешного конкурентоспособного внедрения отечественного санаторно-курортного турпродукта на международный туристический рынок.

В становлении санаторно-курортного сегмента туристического рынка Беларуси на современном этапе довольно четко обозначены тенденции и особенности развития, которые можно разделить на две группы: тенденции, совпадающие или схожие с тенденциями развития мировой спа-индустрии, и особенности развития, присущие именно санаторно-курортному сегменту туристического рынка Республики Беларусь.

К первой группе можно отнести следующие тенденции:

– рост санаторно-курортного сегмента туристического рынка;

– дифференциация туристического спроса и диверсификация санаторно-курортного туристического продукта [8, с. 35].

Рост санаторно курортного сегмента туристического рынка — это одна из самых явных тенденций развития лечебно-оздоровительного туризма в Беларуси. В целом, наблюдается не стремительный, но стабильный рост коечного фонда санаторно-курортного сегмента и количества самих

санаторно-курортных и оздоровительных организаций. За последние семь лет количество санаториев в Беларуси увеличилось практически в два раза. О чем свидетельствуют данные Национального статистического комитета Республики Беларусь [6].

В результате превышения рекреационного спроса над предложением здравниц и возможностей предоставления санаторно-курортного лечения и оздоровления в межсезонный период, наблюдается преодоление многими отечественными санаторно-курортными организациями выраженного фактора сезонности функционирования на фоне стабильно растущего числа санаторно-курортных организаций и роста санаторно-курортного сегмента белорусского туристического рынка в целом.

Тенденция дифференциация туристического спроса и диверсификация отечественного санаторно-курортного турпродукта прослеживается в расширении перечня процедур и услуг, предлагаемых в белорусских здравницах и росте популярности определенных категорий процедур и услуг среди туристов.

Обновление и дополнение спектра диагностических, лечебно-оздоровительных и косметических процедур, предлагаемых в белорусских здравницах, а также расширение инфраструктурных возможностей здравницы — это значимый аспект обеспечения конкурентоспособности национального санаторно-курортного продукта.

В процессе диверсификации санаторно-курортного турпродукта важную роль играет ориентация на вкусовые предпочтения целевой аудитории. Так как женщины — это та часть целевой аудитории, спрос со стороны которой более разнообразен, то основными «новыми» услугами в спектре предлагаемых в отечественных здравницах процедур являются косметические и спа-процедуры, а также профильные комплексные веллнесс-программы. В некоторых здравницах уже достаточно активно внедряются отдельные спа-процедуры вышеописанной направленности, такие как аквааэробика, ванна молочно-медовая, «Ванна Клеопатры», влажное укутывание, массаж-пилинг для ног рыбками garra-rufa, саунамини «Кедровая бочка», стоунтерапия, флоатинг, шоколадное обертывание, японская баня «Офуро» и прочие.

Кроме того, учет требовательности платежеспособного сегмента спроса на санаторно-курортный турпродукт способствует совершенствованию оказания лечебно-оздоровительных услуг и, как следствие, диверсификации самого санаторно-курортного продукта. Примерами процесса диверсификации национального санаторно-курортного турпродукта можно считать начало формирования рынка лечебно-оздоровительных туров выходного дня, увеличение количества корпоративных и событийных туров с использованием здравниц в качестве средств размещения, активизацию спроса на спа- и веллнесс-услуги.

Туры выходного дня в санаторно-курортных учреждениях Беларуси имеют стоимость в среднем в 3 раза ниже, чем в странах ближнего зарубежья и потому могут успешно конкурировать с аналогичными выездными турами при условии высокого уровня обслуживания.

Привлекательность уик-эндного отдыха в белорусских здравницах дополнительно возрастает на фоне многократного увеличения стоимости виз, необходимых для посещения курортов стран Балтии и Польши. Поэтому можно ожидать дальнейшей активизации спроса белорусских, а в перспективе и российских туристов на «уик-эндные туры» в отечественные здравницы при условии формирования качественного турпродукта по умеренным ценам и активного его продвижения.

Также следует отметить, что во многих белорусских здравницах предлагаются особенно популярные на сегодняшний день за границей оздоровительные процедуры нетрадиционной медицины, но из-за общей обезличенности позиционирования белорусских санаторно-курортных организаций с акцентом на лечении болезней, а не на диверсификации санаторно-курортного турпродукта в целом, зачастую, предложение такого рода услуг остается незамеченным потенциальным потребителем при выборе той или иной белорусской здравницы или при сравнении отечественных предприятий лечебно-оздоровительного туризма с зарубежными.

Такие мировые тенденции развития спа-индустрии, как:

– динамичное развитие малого и среднего бизнеса;

– эволюционный переход спа-индустрии от естественно-ресурсной к инвестиционно-инновационной стадии развития,

На наш взгляд, еще не четко очерчены и даже не находятся на начальной стадии формирования в санаторно-курортном сегменте национального туристического рынка [4, с. 39].

Однако эволюция представлений о спа-индустрии как о ключевой составляющей глобального движения к устойчивому и здоровому образу жизни общества уже обозначена не в ка-

честве тенденции, а в качестве формирующейся особенности коммерческого становления санаторно-курортного сегмента рынка лечебно-оздоровительного туризма Республики Беларусь.

На сегодняшний день белорусское общество находится на первых ступенях этой эволюции понимания спа-индустрии. Явное стремление к устойчивому здоровому образу жизни еще не прослеживается среди всех социальных слоев белорусского общества. Однако на современном этапе явно обозначено позиционирование здорового образа жизни среди медийных лиц белорусской эстрады, телевидения, спорта и бизнеса, а также среди активной в социальных сетях молодежи и интернет-блоггеров.

На данном этапе развития отечественного санаторно-курортного сегмента белорусские здравницы пользуются максимальным спросом у наиболее платежеспособных и материально обеспеченных граждан нашей страны.

Отмечается, что в структуре расходов наименее обеспеченных домашних хозяйств удельный вес санаторно-курортных услуг за последние годы уменьшился, а в домохозяйствах с наиболее высокими доходами — увеличился, т. к. наиболее обеспеченные социальные группы, поддерживая высокое качество жизни, имеют возможность не отказываться от туризма и отдыха и потребляют санаторно-курортные услуги по существенно возрастающим ценам в условиях разворачивающегося процесса перехода на рыночное ценообразование и сокращение социальных дотаций.

К группе особенностей развития и становления, присущих именно санаторно-курортному сегменту белорусского туристического рынка нами были сформулированы и отнесены следующие устойчивые особенности:

– преобладание туристов из России в общей структуре иностранных потребителей национального санаторно-курортного турпродукта;

– позиционирование «лечения заболеваний» как профилирующего предмета деятельности санаторно-курортных организаций;

– коммерческая деятельность в условиях отсутствия конкуренции на рынке лечебно-оздоровительного туризма Республики Беларусь;

– функционирование большинства отечественных санаторно-курортных организаций в условиях подчиненности государственным ведомственным структурам;

– неразвитая маркетинговая деятельность по позиционированию и продвижению белорусских здравниц и белорусского санаторно-курортного турпродукта.

Можно отметить, что отечественный санаторно-курортный турпродукт наиболее популярен у населения наших ближайших стран соседей, что, главным образом, обуславливает явное преобладание туристов из России в общей структуре иностранных потребителей санаторно-курортного продукта туристического рынка Беларуси.

Отечественные санаторно-курортные организации являются конкурентоспособными относительно здравниц на постсоветском пространстве, главным образом, за счет сравнительно низких цен. Также в Республике Беларусь иностранных туристов, в большей степени российских туристов, привлекает высокая квалификация врачей, качественная техническая оснащенность здравниц, высокий уровень оказания медицинских услуг (в нередких случаях эквивалентный европейскому), относительно развитая инфраструктурная база, а также выигрышное соотношение «цена-качество».

Однако одним из препятствий, ограничивающих увеличение притока иностранных посетителей в Беларусь, является крайне низкая известность национальных туристических объектов, дестинаций и программ за рубежом. Республика Беларусь недостаточно известна на мировом туристском рынке и практически неизвестна на уровне отдельных туристских регионов, центров, объектов, маршрутов. Необходимо особенно подчеркнуть, что основной причиной отставания Беларуси в области международного туризма в целом и лечебно-оздоровительного туризма, в частности, является не низкое качество туристических ресурсов, а их недостаточно эффективное использование, отсутствие должного рекламно-информационного обеспечения и нормативно-правовых стимулов для привлечения инвестиций [8, с. 129–130].

Позиционирование «лечения заболеваний» как профилирующего предмета деятельности санаторно-курортных организаций особенно прослеживается в самостоятельном продвижении и позиционировании санаторно-курортных организаций, в частности, на собственных официальных сайтах организаций, в официальных изданиях и в коммерческих интернет-каталогах здравниц Беларуси.

Именно из-за вышеописанного «лечебного» уклона деятельности и усиленного акцента на лечении болезней в структуре персонала санаторно-курортных организаций преобладают врачи, которые занимаются лечебно-оздоровительной деятельностью, но не поддерживают, а тем более не выдвигают инициативу всевозможных инно-

ваций относительно отдельно взятой здравницы. Во-первых, данные вопросы организации инновационных процессов не находятся в компетенции медицинских работников. Во-вторых, работники данной категории, как специалисты в неэкономической области, по роду своей деятельности не имеют никакой заинтересованности в освоении новых рынков/целевых аудиторий и других экономических рычагов повышения конкурентоспособности.

Коммерческая деятельность санаторно-курортных организаций в условиях отсутствия конкуренции на рынке лечебно-оздоровительного туризма Беларуси обуславливает многие особенности функционирования и характерные черты санаторно-курортного сегмента туристического рынка Республики Беларусь.

С позиции исследования национального рынка оздоровительного туризма можно сделать вывод об отсутствии реальной конкуренции между отечественными предприятиями в условиях практически стопроцентной загрузки белорусских санаторно-курортных организаций на протяжении целого календарного года. Это означает, что в настоящее время у отдельных санаторно-курортных организаций и всего санаторно-курортного сегмента в целом нет активно стимулирующей коммерческой заинтересованности во внедрении инновационных методов оздоровления, диверсификации самого санаторно-курортного турпродукта, расширения возможностей инфраструктуры санаторно-курортных организаций, совершенствовании и развитии маркетинговых коммуникаций для активизации спроса. Однако наблюдается зарождающаяся борьба за более платежеспособного клиента, а также намечается тенденция внедрения новых оздоровительных процедур и рекреационных услуг среди лидирующих отечественных санаторно-курортных организаций.

Например, санаторий «Приднепровский» — это единственная здравница на территории Беларуси, предлагающая востребованную и набирающую популярность во всем мире оздоровительно-косметическую процедуру пилинга кожи ног в бассейне с рыбками garra-rufa.

В санатории «Надзея» представлена уникальная для всего санаторно-курортного сегмента отечественного туристического рынка оздоровительная процедура «флоатинга». Такая процедура представляет с собой погружение в ванну с водой и закрепленным тонким водонепроницаемым матрасом. Матрас мягко облегает тело и не мешает его погружению. На время отключается вестибулярный аппарат и человек погружается в состояние, схожее с пребыванием в невесомости. Подобное расслабление практически недостижимо с помощью других процедур: во время сеанса исчезает любая нагрузка на позвоночник и все группы мышц.

Функционирование большинства санаторно-курортных организаций туристического рынка Республики Беларусь в условиях подчиненности государственным ведомственным структурам является той особенностью, которая обуславливает большинство административных, неудобных туристам аспектов пребывания в отечественных здравницах.

Совершенно непонятной рядовому потребителю представляется система взимания курортного сбора, т. к. в одних санаторно-курортных организациях он присутствует, а в других — нет. Кроме того его величина, равно как и отмена для определенных категорий граждан, варьируется в зависимости от решения местного Районного совета депутатов, так как является местным налогом, поступающим в местные исполнительные комитеты [5].

Подобных устаревшим фактором функционирования отечественных санаторно-курортных организаций является необходимость заполнения санаторно-курортной карты. Санаторно-курортная карта — это медицинский документ, на основании которого осуществляется назначение процедур клиенту санаторно-курортной организации. Заполнение санаторно-курортной карты по приезду в здравницу может занять 2–3 дня, что составляет приблизительно 25 % среднего десятидневного срока «оздоровления» [3].

На сегодняшний день практически во всем мире осваивают полноценные системы налаженного управления взаимоотношениями с клиентами — CRM-системы (Customer Relationship Management) как в спа-индустрии и медицинском секторе, так и во многих других отраслях. CRM-система предполагает наличие однажды составленной и постепенно обновляемой базы данных с информацией о каждом отдельно взятом клиенте, его истории болезней и истории оздоровления. В данной базе данных отражается информация, полученная на всех этапах медицинского обследования и лечения клиента, пройденных им процедурам, об эффективности данных процедур, о планах предстоящего лечения и оздоровления и прочее [2].

Необходимость реорганизации процесса оформления в санаторно-курортной организа-

ции очевидна. Но до тех пор, пока в здравницах за менеджмент будут ответственны специалисты в области медицины, наличие санаторно-курортной карты будет приветствоваться, т. к. для них она является своеобразным элементом подстраховки относительно правильности назначенных процедур.

Из вышесказанного становится ясно, что санаторно-курортный сегмент Беларуси не свободен от государственно вмешательства в механизм его функционирования. Степень государственного регулирования данной отрасли — это один из показателей, характеризующих конъюнктуру отечественного оздоровительного рынка. Основными ведомственными структурами, в ведении которых находится большинство санаториев, являются:

– центр по санаторно-курортной работе «Центркурорт» Управления делами Президента Республики Беларусь (санатории «Боровое», «Приозерный», «Сосны», «Юность», «Белая Русь» (г. Туапсе, Российская Федерация), «Беларусь» (г. Сочи, Российская Федерация), «Беларусь» (г. Друскининкай, Литовская Республика), «Белоруссия» (г. Юрмала, Латвийская Республика), «Белоруссия» (Мисхор, Украина);

– санаторно-курортное унитарное предприятие «Белпрофсоюзкурорт» Федерации профсоюзов Беларуси (санатории «Белорусочка», «Буг», «Крыница» и др.);

– унитарное предприятие «Белагроздравница» Белорусского агропромышленного союза (санатории «Налибокская пуща», «Поречье», «Радон» и другие);

– Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь (санатории «Белая вежа», «Березина» и др.) [2, с. 89–90];

– Министерство архитектуры и строительства (санатории «Березина» (Березинский район), «Золотые пески», «Пралеска», «Свитанок» и др.);

– Министерство транспорта и коммуникаций (санатории «Магистральный», «Дубровенка», «Свитязь» и др.);

– Министерство энергетики (санатории «Железняки», «Надзея», «Энергетик», «Сосновый бор» и другие);

– Министерство промышленности (санатории «Пралеска», «Свитанак», «Рудня», «Чабарок» и др.) [7].

Неразвитая и стратегически не спланированная маркетинговая деятельность по позиционированию и продвижению белорусских санаторно-курортных организаций и производного турпродукта — один из факторов, препятствующих повышению конкурентоспособности отечественного санаторно-курортного турпродукта.

Уровень организации маркетинга отечественных здравниц объективно далек от сегодняшних к нему требований.

В санаторно-курортном хозяйстве Беларуси сформировалась следующая схема интернет-позиционирования: наличие корпоративного сайта; размещение в специализированных электронных каталогах интернет-порталов и базах данных; баннерная и контекстная реклама.

В качестве типичных недостатков интернет-позиционирования белорусских санаторно-курортных организаций в рамках отмеченной выше схемы продвижения в сети можно назвать:

1. Неактуальная информация по ценам и загрузке номерного фонда:

– некорректная подача информации (одни и те же услуги в рамках описания здравницы повторяются под разными названиями, часто с указанием разных цен (акупунктура и иглорефлексотерапия);

– талассотерапию указывают в качестве услуги, предлагаемой на базе «местного водоема» несмотря на то, что Европейской ассоциацией курортов приняты четкие критерии талассотерапии, важнейшим среди которых является местонахождение в непосредственной близости к морю [1].

2. Обезличенность, шаблонность информации о санаторно-курортных организациях и, в особенности, о предлагаемых лечебно-оздоровительных процедурах.

3. Усиление тенденции ориентации в продвижении национального санаторно-курортного турпродукта исключительно на российского потребителя. Среди порядка 35 важнейших туристических электронных каталогов белорусских санаторно-курортных организаций, 19 являются российскими, что обуславливает такую особенность интернет-маркетинга некоторых здравниц, как указание цен лишь в российских рублях [3].

Выводы. Проведенное исследование санаторно-курортного сегмента белорусского туристического рынка и его анализ в разрезе изучения тенденций развития мировой спа-индустрии позволило сформулировать основные особенности развития отечественного санаторно-курортного сегмента, что в свою очередь может стать обоснованным базисом для разработки концептуальных основ развития лечебно-оздоровительного туризма в Республике Беларусь.

Литература

1. Thalasso// European SPAS association [Electronic resource] — Mode of access: http://www.espa-ehv.eu/thalasso/. — Date of access 15.01.2014.

2. Williams, E. CRM (customer relationship management)/ E. Williams// SearchCRM [Electronic resource] — Mode of access: http://searchcrm.techtarget.com/definition/CRM. — Date of access 18.01.2013.

3. Козляковская, Н. О. Особенности интернет-позиционирования санаторно-курортного туристического продукта Республики Беларусь / Н.О. Козляковская // НИРС-БГЭУ. — 2011: сб. науч. ст. Вып. 1. — Минск : РИВШ, 2011. — 212 с.

4. Конкурентоспособность туристского комплекса Республики Беларусь : монография / Е.Г. Киреенко [и др.]; под общ. ред. канд. экон. Наук Е.Г. Киреенко, канд. геогр. наук Д.Г. Решетникова. — Минск: БГПУ, 2010. — 280 с.

5. Курортный сбор / Санатории Беларуси [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://forum.sanatorii.by/viewtopic.php?f = 17&t = 1066. — Дата доступа: 01.01.2013.

6. Туризм в Республике Беларусь в 2013 году // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/tourism.php. — Дата доступа: 28.02.2014.

7. Санаторно-курортные организации// Республиканский центр по оздоровлению и санаторно-курортному лечению населения» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.rco.by/?art&cat = 9/. — Дата доступа: 24.02.2013.

8. Решетников, Д.Г. Организация санаторно-курортного хозяйства: учеб.-практ. пособие / Д. Г. Решетников, А. Г. Траскевич. — Минск: БГЭУ, 2011. — 255 с.

Материал поступил в редакцию 28.02.2014.

Развитие белорусского и мирового туризма до 2030 г.

Ковалев Михаил Михайлович,
доктор физико-математических наук, профессор,
заведующий кафедрой аналитической экономики и эконометрики
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

Генералова Нина Константиновна,
аспирант кафедры аналитической экономики и эконометрики
Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье анализируются текущие тенденции туристического рынка как на национальном, так и на международном уровнях, а также приведен долгосрочный обзор развития туризма до 2030 г., основанный на обширных исследованиях ЮНВТО и ВТС.

The article analyses tourism current trends on both national and international levels during the last two years as well as the long-term outlook and assessment of future tourism trends till 2030 based on a broad research projects by UNWTO and WTTC.

Несмотря на множественные изменения и шоки – от социальных кризисов до природных катастроф и экономических кризисов, – туризм всегда приходит в норму, доказывая свою устойчивость и способность к восстановлению. Количество международных визитов демонстрирует почти непрерывный рост – с 277 млн в 1980 г. до 940 млн в 2010 г. и 1035 млн в 2012 г. (табл. 1).

В 2012 г. прямой вклад туризма (рис. 1) Беларуси составил 9801,8 млрд бел. руб. (2,1 % ВВП) и, согласно прогнозу ВСТ (Всемирный совет по туризму; от англ. WTTC – World Travel and Tourism Council), его средний рост будет составлять 3,3 % ежегодно в период с 2013 по 2023 гг. и достигнет 13 712,0 млрд бел. руб. в 2023 г. (в постоянных ценах 2012 г.). Уровень совокупного вклада туризма 2012 г. – 30 660,7 млрд бел. руб. составит 44 728,5 млрд бел. руб. к 2023 г. (в постоянных ценах 2012 г., 6,4 % ВВП) [13, с. 1].

В 2012 г. индустрия туризма напрямую поддерживала 82 500 рабочих мест в Беларуси*, что составляет 1,9 % общего числа занятого населения, или 1 из 53 рабочих мест, при среднемировом показателе 2012 г. – 1 из 11 рабочих мест (табл. 2). К 2023 г. ВСТ прогнозирует за счет повышения производительности труда и автоматизации предоставления туристических услуг через Интернет ожидается снижение до 72 000 рабочих мест.

Совокупный вклад туризма в занятость в 2012 г., включая рабочие места, косвенно поддерживающиеся индустрией, достиг уровня 5,8 % от общего числа занятого населения. Ожидается, этот показатель снизится на 2 % – до 250 000 мест – к концу 2013 г. и будет ежегодно падать на 0,8 %, и достигнет 231 000 мест в 2023 г. (5,7 % в итоге).

В 2012 г. в белорусский туризм было инвестировано 4016,3 млрд бел. руб., что составило 2,2 % всех инвестиций.

Табл. 2 показывает, что, несмотря на отставание Беларуси от среднемировых значений по вкладу туризма в ВВП, занятость и экспорт, что происходит скорее всего из-за недостаточных инвестиций в отрасль, туризм в Беларуси находится на более высоком уровне, чем в соседних России, Польше, Литве.

Экспорт туристических услуг (расходы нерезидентов) – ключевой показатель прямого вклада туризма в экономику, в 2012 г. принес Республике Беларусь 684,7 млн долл. США или 1,3 % всего экс-

* Включает сотрудников гостиниц, туристических агенств, авиакомпаний и других пассажирских транспортных организаций, кроме пригородного сообщения, а также деятельность ресторанов и индустрии развлечений, напрямую поддерживаемая туристами.

Таблица 1 — Основные показатели туризма в 2012 г.

Показатель	Республика Беларусь	Мировое значение
Совокупный вклад в ВВП	6,4 %	9 %
Вклад в занятость	1 из 53 рабочих мест	1 из 11 рабочих мест
Экспорт	684,7 млн долл. США	1,3 трлн долл. США
Доля в общем экспорте	1,3 %	6 %
Международные визиты	6,2 млн чел.	1035 млн чел.

Источник: составлено по [2, с. 5; 3, 12, с. 2]

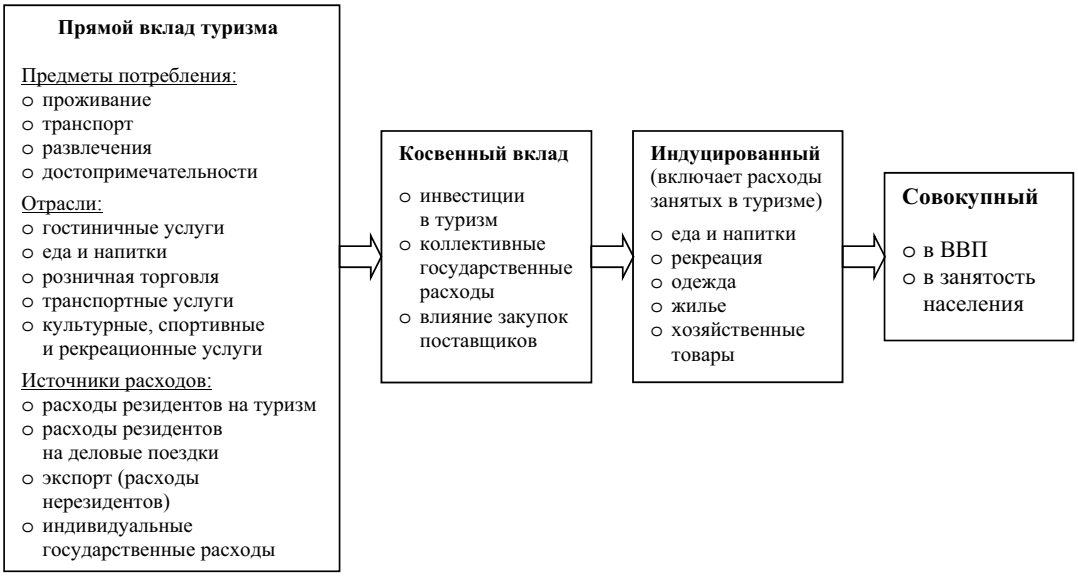


Рис. 1 — Вклад туризма в экономику*
Источник: составлено по [13, с. 2]

Таблица 2 — Относительный вклад туризма в 2012 г. в разрезе стран

Показатель,% / Страна	Вклад в ВВП		Вклад в занятость		Вклад в экспорт	Инвестиции в основной капитал
	прямой	совокупный	прямой	совокупный		
Венгрия	4,2	10,8	5,8	10,1	3,9	5,0
Болгария	3,8	13,6	3,5	12,5	6,5	12,2
Эстония	3,4	13,2	3,5	12,9	6,2	8,2
Чехия	2,9	8,7	5,4	10,9	4,4	5,2
Финляндия	2,2	6,5	2,2	6,8	2,7	4,8
Украина	2,2	8,0	1,9	7,1	6,2	6,2
Беларусь	**2,1**	**6,4**	**1,9**	**5,8**	**1,8**	**2,2**
Россия	1,4	5,9	1,4	5,5	2,7	3,1
Польша	2,0	5,0	2,0	4,9	3,4	5,2
Литва	1,7	4,2	1,6	4,1	3,3	3,9
Среднемировое значение	**5,2**	**14,1**	**5,4**	**13,9**	**8,1**	**16,6**

Источник: [13, с. 1, 7-9]

порта товаров и услуг (рис. 2). Важно отметить, что это был единственный год с положительным сальдо туристических услуг. В 2013 г. сальдо будет вновь отрицательным, однако экспорт составит 723,3 млн долл. США. Отметим также, что среднегодовой темп роста экспорта туристических услуг в период 2005–2013 гг. составил 14,5 % – отличный показатель.

По данным ВСТ ежегодный рост экспорта туристических услуг в Беларуси будет составлять

* Методология учета туризма, одобренная Статистическим подразделением ООН (TSA:RMF 2008), учитывает только прямой вклад туризма в экономику. Тем не менее, ЮНВТО (Всемирная туристическая организация – специализированное подразделение ООН) считает, что совокупный вклад туризма значительно превосходит эти данные, и поэтому также учитывает косвенное и индуцированное влияние туризма на экономику [13, с. 2]

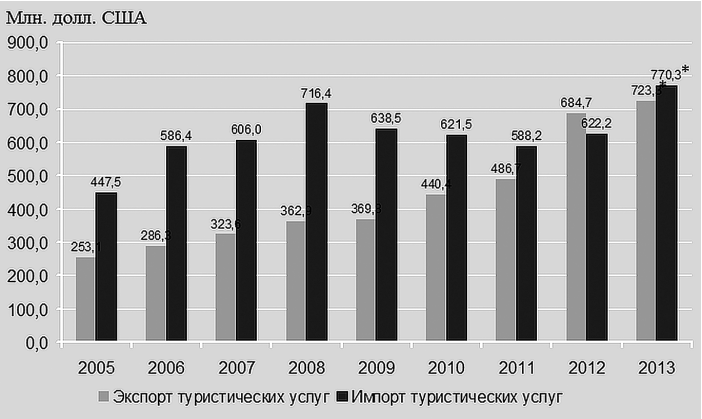


Рис. 2 — Экспорт и импорт туристических услуг 2005– 2012 гг. по данным статьи 4 «Поездки» Платежного баланса Республики Беларусь [3]
* данные за 2013 г. являются прогнозными на основе данных за 3 квартала

Таблица 3 — 10 лидеров туристических направлений по экспорту туристических услуг и количеству привлеченных туристов 2012 г.

Страна	Иностранные туристы, млн чел.	Страна	Экспорт, млрд долл. США
Франция	83,0	**США**	126,2
США	67,0	**Испания**	55,9
Китай	57,7	**Франция**	53,7
Испания	57,7	**Китай**	50
Италия	46,4	Макао (Китай)	43,7
Турция	35,7	**Италия**	41,2
Германия	30,4	**Германия**	38,1
Великобритания	29,3	**Великобритания**	36,4
Россия	25,7	Гонконг (Китай)	32,1
Малайзия	25,0	Австралия	31,5
Итого	**457,9**	**Итого**	**508,8**

Источник: [12, с. 6]

1,1 % до 2023 г., что в три раза ниже общемирового темпа роста [13, с. 1].

Однако с прогнозами ВСТ по Беларуси можно не согласиться – ниже мы сформируем комплекс мер, которые могут увеличить темп роста туристических услуг, а, следовательно, довести долю занятых в индустрии туризма до среднемирового уровня.

Мировой экспорт туристических услуг суммарно составил 1,3 трлн долл. США в 2012 г., из которых Европа заработала 458 млрд (43 %), Азия и Тихий океан – 324 млрд (30 %), Северная и Южная Америки – 213 млрд (20 %), Ближний Восток – 47 млрд (4%), Африка – 34 млрд (3 %). Оставшаяся часть – 213 млрд долл. США – экспорт пассажирских транспортных услуг, который учитывается отдельно (транспортные расходы туриста, которые были оплачены компаниям, находящимся вне его страны проживания).

Следует отметить, что 7 из 10 туристических стран, представленных в табл. 3, лидируют по обоим показателям сразу (числу иностранных туристов и экспорту), несмотря на значительные различия по видам туризма, по средней продолжительности пребывания туриста в стране, по среднему уровню расходов туриста.

В мире в 2012 г. более половины всех международных туристических визитов – 536 млн чел. составили визиты с целью досуга и отдыха. В мире еще около 14 % международных туристов сообщили о деловой поездке и еще 27 % приехали для других целей – в гости к друзьям или родственникам, по религиозным причинам, 7 % не раскрыли цель своего визита (рис. 3). Структура визитов в Беларуси отличается – очевидно, что Беларуси нужно наращивать поездки (бизнес, научные конференции, выставки).

Как видно из табл. 4, соотношение въездного и выездного туризма в Беларуси остается на прежнем уровне, наблюдается устойчивый рост почти всех индикаторов развития туризма.

По данным Государственного пограничного комитета Республики Беларусь, в I полугодии 2013 г. число поездок иностранных граждан в Рес-

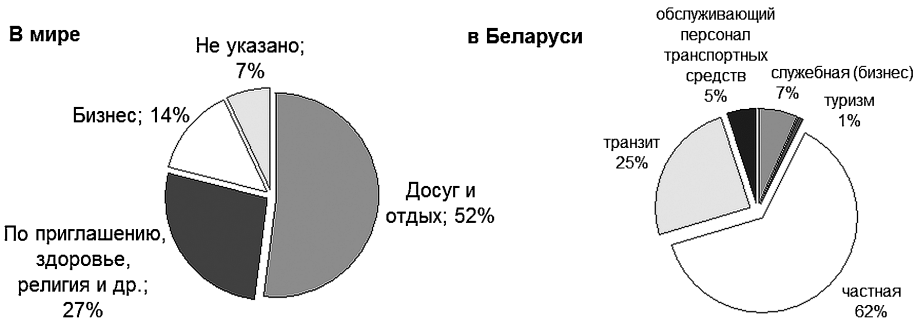


Рис. 3 — Въездной туризм в 2012 г. по цели визита
Источник: составлено по [2, с. 5; 12, с. 4]

Таблица 4 — Основные индикаторы развития туризма в Беларуси 2005-2012 гг.

Индикатор	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Число поездок иностранных граждан в Республику Беларусь, тыс. чел.	4737,8	5262	4871,8	5673,8	5877,2	6129,9
Число поездок граждан Республики Беларусь за границу, тыс. чел.	6596,3	6322,7	6439,8	7464,2	7541,6	8426,7
Число гостиниц и аналогичных средств размещения	279	312	331	359	444	471
Число санаторно-курортных, оздоровительных организаций и других специализированных мест размещения	321	315	324	334	421	448
Общий объем платных услуг населению в сфере культуры, туризма и отдыха (в факт. действ. ценах), млрд руб.	6 776,2	12 607,6	14 223,4	15 690,8	21 519,7	…
Число основных туристических ресурсов:						
музеи	139	151	155	158	160	…
профессиональные театры	28	28	27	27	27	…
заповедники	2	2	2	2	2	…
национальные парки	4	4	4	4	4	…
физкультурно-спортивные сооружения	22 073	25 686	25 836	26 173	26 602	…

Примечание – «…» – данные отсутствуют
Источник: [2, с. 5, 28–100; 7, с. 23–25]

публику Беларусь составило 2,9 млн и по сравнению с I полугодием 2012 г. увеличилось на 3,7 %. Среди приезжих из стран СНГ – 1,9 млн поездок, из стран дальнего зарубежья – 1 млн. Лидерами по организованным туристам стали: среди стран СНГ – Россия – 94,2 тыс. чел. (увеличение на 12,3 % по сравнению с 2011 г.), а среди стран вне СНГ – Германия, Италия, Латвия, Литва, Польша, Великобритания, Турция. На долю этих стран в 2012 г. проходилось 62,7 % от общего числа организованных туристов из стран вне СНГ (в 2011 г. – 59,2 %) [6].

Число поездок белорусских граждан за границу за I полугодие 2013 г. составило 3,8 млн и по сравнению с I полугодием 2012 г. увеличилось на 9 %. Из общего числа выездов 67,1 % осуществлялись в страны дальнего зарубежья и 32,9 % – в страны СНГ. В 2012 г. наиболее посещаемыми зарубежными странами традиционно оставались Россия, Украина, Болгария, Греция, Египет, Испания, Италия, Литва, Польша, Турция, Чехия. На долю этих стран приходилось почти 90 % от общего числа организованно выезжавших за рубеж белорусских туристов [6].

В 2012 г. по дороге путешествовали 40 % въездных туристов в мире, в Беларуси – 73 %, из которых автотранспортом – 69 %, а остальные 4 % пересекли границу пешком. Несмотря на глобальную тенденцию увеличения использования воздушного транспорта, общая доля которого составила 52 % в 2012 г., в Беларуси он составил лишь 4 % (рис. 4).

Это связано, в первую очередь, со следующими факторами: высокими местными авиационными тарифами и сборами, по сравнению со среднемировыми; низкой конкурентоспособностью местных авиакомпаний и инфраструктуры; относительно малыми дистанциями до приграничных

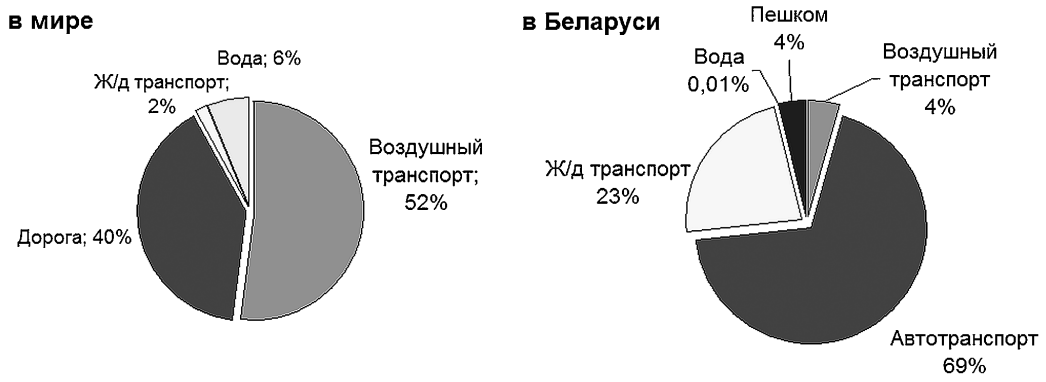


Рис. 4 — Въездной туризм в 2012 г. по видам транспорта
Источник: составлено по [2, с. 5; 12, с. 5]

государств, на чью долю приходится более половины иностранных туристов, въезжающих в Беларусь (туристы из стран СНГ – 62 % в 2011 г.*, а в I полугодии 2013 г. – 65,5 % [6]).

В 2013 г. в международном туризме наблюдается подъем. Только за первые восемь месяцев 2013 г. число международных туристских визитов во всем мире увеличилось на 5 %, достигнув рекордной отметки в 746 млн, – на 38 млн больше, по сравнению с аналогичным периодом 2012 года [12, с. 1]:

– в **Азиатско-Тихоокеанском регионе**: +6 %, чему способствовал рост Юго-Восточной Азии (+12 %), где число прибытий увеличилось примерно на десять миллионов;

– в **Американском регионе**: +3 %, где в первые восемь месяцев этого года число прибытий возросло на 4 млн, при этом лучшие показатели были зафиксированы в Северной Америке (+4 %);

– в **Африке**: (+5 %) число прибытий увеличилось на два миллиона, благодаря восстановлению активности туристической деятельности в Северной Африке (+6 %), в то время как на **Ближнем Востоке** после двухлетнего спада число прибытий возросло на 7 %;

– в **Европе**: (+5 %) наблюдался наиболее интенсивный рост туризма – было зарегистрировано по оценкам ЮНВТО на 20 млн больше прибытий. Наилучших результатов достигли Центральная и Восточная Европа (+7 %) и Южная и Средиземноморская Европа (+6 %).

Рост международных визитов находит свое отражение в показателях доходов от международного туризма 2013 г. за первые 6 или 8 месяцев – наибольший рост доходов был зарегистрирован в Таиланде (+27 %), Гонконге (Китай) (+25 %), Турции (+22 %), Японии (+19 %), Великобритании (+18 %), Греции (+15 %), Индии (+14 %), Малайзии (+12 %) и США (+11 %).

В 2013 г. растущие экономики продолжают выступать движущей силой международных туристских расходов: все страны БРИКС**, за исключением Индии, сообщили о двузначных показателях роста туристских расходов – в Китае (+31 %), Российская Федерация (+22 %) и Бразилия (+15 %). В то же время в Японии, Австралии и Италии произошло сокращение этих расходов.

Согласно долгосрочному прогнозу ЮНВТО «Туризм: перспектива 2030», ожидается, что число международных туристских визитов в 2030 г. достигнет 1,8 млрд, при увеличении числа международных туристских прибытий в мире в среднем на 3,3 % в год [12, с. 2]. В результате этого, рынок туризма будет пополняться каждый год в среднем на 43 млн международных туристов. Это означает, что через 17 лет 5 млн человек каждый день будут пересекать международные границы в целях досуга, бизнеса или других целей.

Число международных визитов в страны с развивающейся экономикой будет продолжать расти на 4,4 % в год, что в два раза быстрее, чем число визитов в развитые страны (2,2 %) [12, с. 2]. В абсолютных цифрах на растущие экономики Азии, Латинской Америки, Центральной и Восточной Европы, Восточно-средиземноморской Европы, Ближнего Востока и Африки будет приходиться в среднем 30 млн прибытий в год, по сравнению с 14 млн в традиционных направлениях развитых экономик Северной Америки, Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона.

К 2015 г. растущие экономики примут больше международных туристов, чем развитые эконо-

* Данные Государственного пограничного комитета Республики Беларусь, без учета граждан, пересекавших российско-белорусский участок границы, а также без учета прибывших и выехавших на постоянное место жительства [7, с. 27].

** БРИКС (англ. BRICS) – группа из пяти быстроразвивающихся стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика [1].

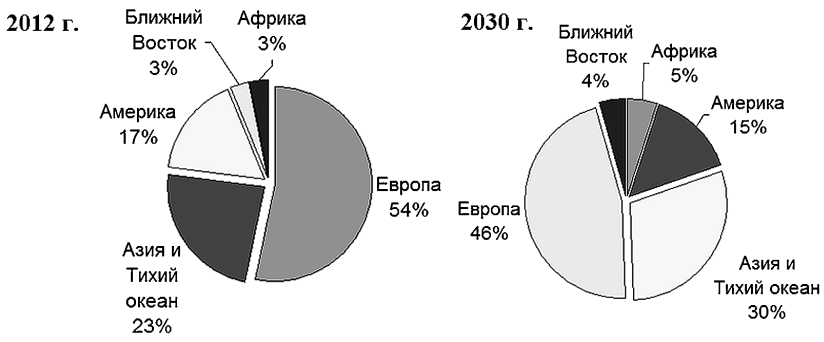


Рис. 5 — Выездной туризм по стране выбытия в 2012 г. и 2030 г.
Источник: составлено по [8, с. 19]

мики, а к 2030 г. их доля, как ожидается, достигнет 58 %. На мировом рынке возрастет доля Азиатско-тихоокеанского региона (с 22 % в 2010 г. до 30 % в 2030 г.), Ближнего Востока (с 6 % до 8 %) и Африки (с 5 % до 7 %), и произойдет дальнейшее сокращение доли Европы (с 51 % до 41 %) и Американского региона (с 16 % до 14 %) главным образом из-за более медленных темпов роста Северной Америки.

Наибольший рост выездного туризма придется на Азиатско-тихоокеанский регион, где годовой рост составит 5 %, что означает увеличение числа выбытий в среднем на 17 млн человек ежегодно. Ожидается значительный рост и в Европе, – 16 млн в год (+2,5 %), а остальные 10 млн международных туристов будут выезжать из Америки, Африки и Ближнего Востока (рис. 5).

Таким образом, к 2030 г. из 10 иностранных туристов 4 будут из Европы, 3 — из Азии, и по одному — из Америки, Африки и Ближнего Востока. Поэтому главная задача белорусского туризма — предложить привлекательные туры туристам из Европы и Азии, а это, в основном, туристы из ЕС и Китая.

По результатам исследований ЮНВТО [10, с. 55–59] сформулируем некоторые глобальные тренды в туризме:

– приключенческий туризм, направленный на изучение ранее не исследованных туристами регионов;

– круизы – сектор развивается быстрыми темпами в последнее время;

– экотуризм, главная цель которого – сохранение окружающей среды: часть доходов от экотуризма направляется на финансирование проектов по охране природы. Сегмент включает в себя тематические ознакомительные туры для любителей экотуризма, туры для отдыхающих на курортах, посещение национальных заповедников;

– культурно-познавательный туризм, популярный у туристов, направляющихся в Европу, Азию, Ближний Восток. Возрастает значение охраны памятников культуры, мер по их сохранению и управлению туристскими потоками, сформированными по кластерному принципу;

– тематический туризм, в основе которого лежит интерес к конкретному явлению, например, к климату местности.

Беларусь должна использовать выгоды своего положения и получать доход от транзитного туризма с учетом сформулированных перспективных трендов. Возможность развития транзитного туризма, обеспечивающего обслуживание пересекающих территорию Беларуси туристов, пассажиров и водителей транспортных средств, обусловлено прохождением через территорию мощных транспортных коридоров. В 2012 г. 25 % иностранных туристов (1,55 млн чел.) заявили транзит как цель своей поездки в Беларусь [2, с. 5]. Очевидно, для развития транзитного туризма вдоль основных транспортных коридоров необходимо создать культурно-туристические зоны. Следует развивать придорожную сеть обслуживания туристов, предоставлять услуги по размещению в местах с благоприятными природно-ландшафтными условиями, создать справочно-информационную и маркетинговую службы, направленные на вовлечение транзитных пассажиров в систему туризма Беларуси.

В странах Европы приграничный въездной туризм в общем объеме составляет около половины всех визитов. Поэтому следующим направлением развития должно стать развитие приграничного туризма, обусловленного соседством Беларуси с государствами с относительно развитой системой туризма – Польшей, Литвой, Россией. Посещение приграничных районов как жителями соседних государств, так и иностранными туристами, приехавшими в эти страны, является существенным резервом увеличения туристического потока в Беларусь. Здесь возможно формирование совместных историко-культурных кластеров: «из варяг в греки», памятники и культура Киевского, Полоцкого, Туровского, Новгородского княжеств, памятники и культура периода Речи Посполитой, ВКЛ, Царской России, СССР.

Развитие делового туризма – еще одно приоритетное направление: в 2012 г. в Республике Беларусь действовало 5759 организаций с иностранными инвестициями, из них совместных – 3227, иностранных – 2373 [5]. Беларусь посетили 434 тыс. иностранных туристов в 2012 г. по служебным целям [2, с. 5]. Необходимо проводить международные мероприятия: семинары и конгрессы, конференции и выставки. К примеру, «Белинтурист» совместно с рядом министерств и ведомств проводили международные мероприятия различных направлений с иностранным участием до 1 тыс. чел. Туры, которые проводились как до, так и после мероприятий, показали большую прибыльность, по сравнению с обычным приемом туристических групп.

Большие перспективы имеет развитие экологического туризма в Беларуси – природные территории – леса, озера, реки составляют около половины площади страны.

Кроме того, следует отметить и некоторые другие тренды, наблюдаемые в мировом туризме. Медицинский туризм будет активно развиваться: все больше людей будут уезжать в другие страны, в том числе, чтобы пройти курсы лечебных процедур за меньшую, чем на родине, цену, сделать запрещенные отечественными законами операции или воспользоваться отсутствующими или недоступными современными технологиями [8, с. 12].

Второй тренд – туристы будут все чаще предпочитать не пляжи на берегу моря, а подводные исследования, горные восхождения и космические путешествия. Тем не менее, несмотря на все большую доступность поездок в разные страны, путешественники могут испугаться угрозы терроризма и техногенных и природных катаклизмов на планете. Поэтому некоторые считают, что в будущем возрастет спрос на виртуальные путешествия, которые гарантируют яркие зрительные образы, слуховые впечатления, возможность самому менять режим просмотра и главное – полную безопасность [4].

Третий тренд – персонализация оказываемых услуг. Стандартные турпакеты уйдут в прошлое и наступит время эксклюзивных предложений. Весь набор услуг – от времени вылета до меню – будет организован с учетом личных потребностей и предпочтений. Помогут в этом цифровые удостоверения с биометрическими данными каждого человека, маршрутом поездки, визовым статусом и прочей необходимой информацией [4]. Туристические автоматизированные программы просканируют удостоверение личности, сопоставят данные о доходах и расходах с биологическими данными и предложат такое путешествие, которое подойдет только этому клиенту.

Таким образом, наиболее перспективными видами туризма в Беларуси являются:

– кластерный туризм;
– приграничный и транзитный туризм;
– деловой туризм;
– медицинский туризм;
– экологический и агротуризм.

Подводя итоги, следует отметить, что значительный потенциал для дальнейшей экспансии международного туризма все еще существует – на протяжении следующих десятилетий рост продолжится, но более умеренными темпами, от 4,2 % в год (1980-2020) до 3,3 % (2010-2030), как результат следующих факторов:

– с одной стороны, мировой спрос на туристические услуги возрастает, но влияние туризма на ВВП уменьшается, вследствие взросления населения;

– более низкая эластичность туризма от ВВП;

– предполагается также, что произойдет переход от снижения транспортных расходов к их росту.

Тем не менее, количество международных туристических визитов будет ежегодно увеличиваться в среднем на 43 млн в период между 2010 и 2030 гг. и достигнет 1,8 млд в 2030 г.

В 2013 г. Республика Беларусь заняла 121 место в рейтинге ВСТ из 184 стран по показателям долгосрочного роста туризма [13, с. 1]. Для создания условий устойчивого развития туризма до 2030 г. Беларуси необходимо обеспечить:

– упрощение визового режима* (электронные визы, визы «по прибытию», соглашения о безвизовом режиме);

– развитие инфраструктуры, задействованной туристами, в соотвествии с международными стандартами: авиа-, жд- и автотранспортное сообщение, средств размещения и гостиниц;

– обеспечение «безбарьерной среды» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями;

– создание сети информационных туристических центров, предоставляющих безвозмездную информационную помощь туристам на их родном языке и содержащих материалы, в т. ч. на иностранных языках, о предлагаемых маршрутах и экскурсиях, культурных мероприятиях страны, местах досуга и отдыха;

– создание системы аренды аудио-гидов, содержащих информационные материалы на различных иностранных языках в каждом тури-

* Согласно исследованиям ЮНВТО, существует прямая взаимосвязь между изменениями в визовом режиме и количеством привлеченных иностранных туристов.

стически значимом объекте: музее, замке, выставочном зале и т. п.;

– профессиональную подготовку специалистов в сфере туризма и аккредитацию гидов (экскурсоводов);

– постоянная актуализация информации на национальных туристических интернет-порталах и сайтах, таких как сайт Национального агенства по туризму;

– продвижение туристических кластеров Беларуси как привлекательного туристического направления в международных СМИ;

Таким образом, Беларусь может выиграть от перечисленных трендов развития туризма и использовать новые возможности, в случае наличия адекватных условий и политики касательно бизнес-среды, инфраструктуры сектора туристических услуг, подготовки персонала и создания привлекательного имиджа гостеприимной страны, в том числе в Интернет-пространстве. Но помимо открывающихся возможностей возникнут и сложности с максимизацией социальных и экономических выгод и нивелированием негативных эффектов туризма.

Партнерство туристического бизнеса, государства, науки и университетов должно заключаться в скоординированных государством действиях и инвестициях в историко-культурные памятники для перечисленных выше кластеров, задача науки и университетов – в создании научно-обоснованных и в то же время современных (в том числе виртуальных) композиций и экскурсионных материалов. Кроме того, университеты должны улучшить, разработать в соответствии с современными требованиями программы подготовки кадров в сфере туризма. И результат придет согласно модели Барро: «некоторые виды государственных расходов существенно повышают производительность частного катипала»

Литература

1. БРИКС // Википедия [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/ %D0 %91 %D0 %A0 %D0 %98 %D0 %9A %D0 %A1 – Дата доступа: 09.01.2014.

2. О развитии туризма, деятельности туристических организаций и коллективных средств размещения за 2012 год // Статистический бюллетень Национального статистического комитета Республики Беларусь. – 46 с., Минск – 2006. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.academia.edu/5046724/_. – Дата доступа: 09.01.2014.

3. Платежный баланс Республики Беларусь за 2005-2013 годы // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/ – Дата доступа: 19.01.2014.

4. Потребление в туризме: глобальные тенденции и перспективы // Сетевое издание «РИА Новости» [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://ria.ru/society/20080618/111126708.html. – Дата доступа: 09.01.2014.

5. Содействие инвестициям // Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.mfa.gov.by/investments/. – Дата доступа: 27.01.2014.

6. Статистический обзор к Всемирному дню туризма / Пресс-релиз 2013 г. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/ indicators/pressrel/tourism_day.php – Дата доступа: 19.01.2014.

7. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь / Статистический сборник // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 130 с., Минск – 2012. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.twirpx.com/file/862242/. – Дата доступа: 09.01.2014.

8. Future Traveller Tribes 2020 / Report for the Air Travel Industry // Henley Centre HeadlightVision in partnership with Amadeus. – 42 p. [Electronic resource] / Mode of access: www.amadeus.com %2Fweb %2Fbinaries %2 Fblobs %2F136 %2F255 %2FTravellerTribes.pdf&ei=RCPPUrnyB6LG4gTokIAQ&usg=AFQjCNHDLhC8Ghb0MnZju3sY-_YGUmuPUw. – Date of access: 09.01.2014.

9. Kester, J.G.C. Tourism Towards 2030 – Global Overview / J.G.C. Kester // paper presented at Czech Tourism Forum on Korea's Pardubice: Czech Republic, 22 November 2012. – 57 p. [Electronic resource] / Mode of access: www.forum.czechtourism.cz %2Fdownload %2F2012 %2F09_Kester_John.pdf&ei=WerPUtPVDoeR5ASh94GwBw&usg=AFQjCNEOMFg9ajZTByS39a-UhC AGlMfBmg&bvm=bv.59026428,d.bGE – Date of access: 30.12.2013.

10. Dwyer, L. Megatrends underpinning tourism to 2020: analysis of key drivers for change / L. Dwyer, A. Rayner // First published in Australia (Gold Coast, Queensland) in 2008 by CRC for Sustainable Tourism Pty Ltd – 65 p. [Electronic resource] / Mode of access: http://www.crctourism.com.au/ wms/upload/resources/bookshop/80046 %20dwyer_tourismtrends2020 %20web.pdf – Date of access: 27.01.2014.

11. Tourism demand exceeds expectations in first half of 2013 // UNWTO World Tourism Barometer // Advanced Release on the occasion of the UNWTO 20th General Assembly: August 2013, Volume 11. – 6 p. [Electronic resource] / Mode of access: http://mkt.unwto.org/publications – Date of access: 20.12.2013.

12. Tourism Highlights, 2013 Edition // UNWTO, Madrid. – 16 p. [Electronic resource] / Mode of access: dtxtq4w60xqpw.cloudfront.net%2Fsites%2Fall%2Ffiles%2Fpdf%2Funwto_highlights13_en_lr_0.pdf&ei=1e_PUsD7EI3n4QSy8IBg&usg=AFQjCNFFji0bPZOeyM6rmwLg1acdoku9wQ&bvm=bv.59026428,d.bGE – Date of access: 31.12.2013.

13. Travel & Tourism Economic Impact 2013 Belarus // WTTC – World Travel & Tourism Council. – 21 p. [Electronic resource] / Mode of access: www.wttc.org %2Fsite_media %2Fuploads %2Fdownloads %2Fworld2013_1.pdf&ei=y_PPUvq CBu754QT6xICQDA&usg=AFQjCNGANScsXdvJfw1 aHhFGJ6lEiQzTrA&bvm=bv.59026428,d.bGE – Date of access: 30.12.2013.

Материал поступил в редакцию 28.03.2014.

Сущностные характеристики социального капитала

Сысоев Сергей Александрович,
соискатель степени кандидата экономических наук
кафедры теоретической и институциональной экономики
Белорусского государственного университета
(г.Минск, Беларусь)

В статье определяется категория «социальный капитал» и его функции. Используя методологию полиэкономии и институциональной теории, автор дает определение социального капитала, а также выделяет ряд новых его функций: способность обеспечивать стабильность оборота общественного капитала и содействовать преодолению противоречий между трудом и капиталом.

The article deals with such important aspects of the concept of social capital, as the definition of the category of «social capital» and its functions. Using the methodology of the political econimy and institutional theory, the author gives the definition of social capital, and also highlights a number of new features: the ability to ensure the stability of turnover of public capital, and overcome the contradictions between labour and capital.

Одной из важнейших сущностных характеристик социального капитала является его определение. На сегодняшний день не существует единой его формулировки. Например, Р. Патнем под социальным капиталом понимает такие свойства социальных организаций как доверие, нормы, сети, которые, облегчая скоординированные действия, улучшают эффективность общества [5, с. 3]. В свою очередь Р. Берт считает, что социальный капитал включает в себя друзей, коллег, контакты, через которые человек получает возможность для использования своего финансового и человеческого капитала [5, с. 3]. Известный исследователь Ф. Фукуяма полагает, что под социальным капиталом следует понимать неформальные нормы, которые способствуют кооперации между людьми. Эти нормы могут ранжироваться от норм сотрудничества между двумя знакомыми индивидами до норм, определяющих сущность религии [2].

Значительный разброс мнений исследователей относительно дефиниции не позволяет развивать концепцию социального капитала дальше — классифицировать его компоненты, выработать непротиворечивую методику его измерения. По нашему мнению, для того, чтобы сформулировать определение социального капитала вначале необходимо рассмотреть, что же представляет собой капитал в его классическом понимании, а затем проанализировать, почему социальный капитал является одной из его форм.

Категория «капитал» занимает центральное место в исследованиях представителей классической политэкономии, различных направлений неоклассики и кейнсианства. Анализ капитала, выполненный А. Смитом и К. Марксом, показывает, что сами по себе оборудование, сырье и материалы представляют лишь запас, который не приносит доход. Для того, чтобы превратиться в капитал, они должны быть пущены в оборот, начать функционировать в рамках отношений «собственник капитала — наемный труд», «собственник капитала — заемщик» или «собственник капитала — арендатор» [14, 20]. Другими словами, капитал представляет собой особый тип отношений, например, между его собственником и наемным трудом по поводу производства новой стоимости.

В свою очередь, обобщение работ А. Маршалла, О. Бем-Баверка [15, 10] позволяет сделать вывод о том, что капитал способен приносить экономический и социальный эффект его собственнику и обществу в целом. Для собственника экономический эффект от функционирования капитала состоит в прибыли, а социальный — в особом статусе капиталиста в современном обществе. Капитал способен создавать социальные блага для общества. Посредством размещения госзаказа стро-

ятся школы, больницы, прокладываются дороги. Экономические эффекты капитала раскрывает также анализ функций различных форм капитала. Например, функцией промышленного капитала является создание новой стоимости — потребительских благ и средств производства. В свою очередь, торговый капитал помогает промышленному капиталу высвободить время и ресурсы, расходуемые на реализацию произведенной им продукции. Банковский капитал, предоставляя в заем недостающие денежные средства, ускоряет оборот промышленного и торгового капитала, а человеческий — активизирует инновационное развитие как фирмы, так и страны, а также приносит своему обладателю ренту на знания и способности.

При этом необходимо отметить, что банковский капитал в процессе своего развития, постепенно превращается в самостоятельную силу, которая в ряде случаев способна сковывать развитие промышленного и торгового капитала. Так, в Беларуси в период замедления экономического развития в 2009-2010 гг. активы банковской системы выросли на 29,5 % — с 66 970,9 млрд белорусских рублей по состоянию на 01.01.2009 г. до 86 740,3 млрд белорусских рублей по состоянию на 01.01.2010 г. В свою очередь прибыль в рассматриваемом периоде выросла на 48,6 % — с 729,8 млрд белорусских рублей до 1084,2 млрд белорусских рублей [11, 12]. В самостоятельную силу, довлеющую над обществом и экономикой, превращается и финансовый капитал.

Переходя к формулировке определения социального капитала, на основе представленных выше выводов необходимо отметить, что у ряда исследователей социальный капитал ассоциируется не с особыми функциями, которые заложены в самой категории «капитал» и которые не может выполнять никакая другая категория, а с обменом. Например, Дж. Коулмен считает, что социальный капитал возникает в ситуации, когда индивид А оказывает индивиду Б какую-либо услугу, не требуя за нее немедленной оплаты. При этом индивид А считает, что в случае необходимости индивид Б также окажет ему необходимую услугу. Если отношения между индивидами развиваются, то по мере роста числа трансакций, двухсторонние обязательства и ожидания накапливаются и у индивида А, и у индивида Б. С позиции Дж. Коулмана, в этом и состоит сущность социального капитала [13, с. 127].

С нашей точки зрения, остается неясным, как в этом случае проявляется «капитальность» отношений, т. е. их способность приносить какой-либо экономический и социальный эффект. Если обязательства должны быть погашены в определенный срок (будем считать, что оппортунизм исключен), а обмен происходит эквивалентными по стоимости услугами, то любой «прирост» «чего бы то ни было» исключен. Безусловно, обмениваясь услугами, индивиды извлекают полезность. Но в случае, который рассматривает Дж. Коулман, — это взаимопогашаемый обмен эквивалентными обязательствами, и он не может рассматриваться как капитал.

Еще одним подходом к поиску определения социального капитала, не позволяющим до конца раскрыть его природу, является подход к исследованию на основе понятия «реципрокность» [9, с. 3]. С.Ю. Барсукова, основываясь на работах К. Поланьи и В.В. Радаева, полагает, что реципрокные взаимодействия дают возможность обладать социальным капиталом [9, с. 15]. В основе реципрокности лежит обмен дарами. Например, соседи в сельской местности обмениваются лучшими образцами нового урожая. Такой обмен не оказывает какого-либо значительного влияния на благосостояние сторон, участвующих в обмене. Вместе с тем реципрокность позволяет формировать отношения, которым присущи доверие, открытость, честность и т. д. [9, с. 3–8]. С нашей точки зрения, категория «обмен», присущая отношениям реципрокности, не может раскрыть понятие «социальный капитал» как одной из форм капитала, однако, может рассматриваться в качестве фактора, способствующего его «генерированию».

Обобщив знания о капитале в его классическом понимании, а также работы исследователей социального капитала, в которых социальный капитал чаще всего ассоциируется с такими категориями как «доверие», «нормы», «отношения», определим социальный капитал как отношения, основанные на доверии, открытости, взаимопомощи, которые приводят к экономическому и (или) социальному эффекту.

Перейдем к рассмотрению функций социального капитала, экономических и социальных эффектов, которые он порождает. Наиболее «масштабным» уровнем «генерирования» социального капитала по величине агентов, участвующих в его формировании, является метауровень — уровень взаимодействия объединений бизнеса, крупных транснациональных корпораций, профсоюзов, государства и общества. По нашему мнению, основной функцией социального капитала на метауровне социально-экономической системы общества является обеспечение

стабильности оборота всего общественного капитала — совокупности связанных между собой индивидуальных капиталов.

Анализ статистических данных показывает, что современный промышленный, банковский и финансовый капитал динамично развивается. Например, средняя выручка из расчета на одну финансовую корпорацию, входящую в рейтинг Global 2000, выросла с 8,6 млрд долл. США в 2007 г. до 10,4 млрд долл. США в 2011 г., а средние активы увеличились с 94,3 млрд долл. США в 2007 г. до 164,1 млрд долл. США в 2011 г. [7] Одновременно с ростом мощи корпораций и банков возрастал и мировой финансовый капитал. Статистические данные показывают, что с конца XX в. объемы мировой биржевой торговли стремительно повышались и в 2007 г. достигли своего максимального значения в 179,7 % мирового ВВП [6].

Однако развитие промышленного, банковского и финансового капитала протекает на фоне негативных явлений, происходящих в обществе и государстве. Так, в период бурного роста капитала транснациональных корпораций безработица в странах ЕС выросла с 7,1 % в 2007 г. до 9,6 % в 2010 г., в США — с 4,6 % до 9,6 %, в Канаде — с 6 % в 2007 г. до 8 % в 2010 г. [8] Одновременно происходит наращивание объемов долгов центрального правительства. Например, в Австрии долг центрального правительства вырос с 60,8 % ВВП в 2007 г. до 74 % в 2010 г., на Кипре — с 96,7 % ВВП до 102,3 % ВВП, во Франции — с 67,4 % ВВП до 89,1 % ВВП, в Греции — с 125,6 % ВВП до 129,2 % ВВП [1]. Все это приводит к нарастанию социальной напряженности в обществе — многотысячные демонстрации против безработицы и снижения уровня жизни проходят в Риме, городах Испании.

С нашей точки зрения, перечисленные выше отрицательные экстерналии, которыми сопровождается для общества и государства бурное развитие промышленного, банковского, финансового капитала, уже в среднесрочной перспективе способны нарушить стабильность оборота всего общественного капитала.

Современная экономика характеризуется высоким уровнем специализации производств, значительной межфирменной кооперацией и представляет собой глобальный «сборочный цех». В такой экономике компании, составляющие единую технологическую цепочку, могут находиться на разных континентах. Если в какой-либо стране противоречия, связанные с развитием капитала, перерастают в затяжной социальный конфликт, то это может негативно отразиться на обороте общественного капитала. Таким образом, сам общественный капитал становится носителем границ своего развития. И эти границы его развития социальны: чем больше противоречий в обществе порождает развитие капитала, тем больше угроз это несет для самого капитала. Достаточно вспомнить историю России в начале XX в., когда накопившиеся социальные противоречия уничтожили капиталистов как класс.

Стабильность оборота всего общественного капитала и расширение границ его развития, успешный рост индивидуальных капиталов, начиная с капиталов транснациональных корпораций и заканчивая капиталами мелких предпринимателей, невозможны без учета интересов общества и государства, то есть, активного «генерирования» социального капитала в отношениях между капиталом, обществом и государством. Значительную роль в формировании социального капитала на метауровне социально-экономической системы общества играет институт Генерального партнерства и государственно-частного партнерства, корпоративная социальная ответственность бизнеса, открытое обсуждение принимаемых законопроектов.

На мезоуровне — уровне ассоциаций, сетевого и межсетевого взаимодействия социальный капитал за счет снижения трансакционных издержек обеспечивает выживаемость сети в среднесрочной и долгосрочной перспективе, предоставляет возможность для создания и длительного существования различных межсетевых альянсов, облегчает координацию деятельности внутри ассоциации и повышает сплоченность ее членов. Также благодаря социальному капиталу, формируемому на мезоуровне, возможно добрососедское взаимодействие различных культур и религий в рамках одного государства. По данным переписи населения 2009 г., в Беларуси проживало более 140 национальностей, однако конфликтов на национальной почве не было зафиксировано [17].

Социальный капитал, формируемый на микроуровне социально-экономической системы общества — уровне внутрифирменного и межфирменного взаимодействия способствует, преодолению противоречий между «трудом» и «капиталом», положительно сказывается на эффективном управлении специфическими и интерспецифическими активами, человеческим капиталом. Рассмотрим данные функции подробней.

На микроуровне социальный капитал позволяет преодолеть противоречие между трудом и капталом благодаря логике развития технологий.

Таблица 1 — Специфичность активов, квалификация рабочей силы, типы контракта и значение социального капитала

Тип актива	Уровень квалификации рабочей силы	Тип контракта	Значение социального капитала
Актив общего назначения	Может быть использована первоначально неквалифицированная рабочая сила с невысоким уровнем образования	Классический	В наличии социального капитала нет необходимости
Специфический актив	Специалисты с высоким уровнем образования и квалификации	Неоклассический	Социальный капитал играет важную роль
Интерспецифический актив	Специалисты высшей квалификации с очень высоким уровнем образования	Имплицитный	Социальный капитал играет чрезвычайно важную роль

Источник: авторская разработка на основе [16]

Так, в институциональной теории выделяют три типа активов: активы общего назначения, специфические и интерспецифические активы [16]. К первому типу относятся активы, эффективность использования которых не зависит от круга контрагентов, участвующих в их использовании. Примером актива общего назначения может быть любой недорогой деревообрабатывающий станок с ограниченным количеством операций. На таком оборудовании после недолгого обучения на предприятии может работать даже неквалифицированная рабочая сила с невысоким уровнем образования.

Вторым типом активов являются специфические активы, представляющие собой активы с высокими технологическими возможностями, эффективность использования которых напрямую зависит от круга лиц, участвующих в их использовании. Например, специфическим активом будет являться современная линия по деревообработке. Такая линия сложна в управлении и требует высококвалифицированной рабочей силы.

В свою очередь интерспецифические активы — это активы которые могут быть эффективно использованы только в рамках данной компании и только ограниченным кругом лиц. Например, интерспецифическими активами являются разработки в области высоких технологий — энергетики, нанотехнологий, микробиологии, фармацевтики и т. д. Эффективное управление такими активами требует участия специалистов высшей квалификации, которые, как правило, в дефиците на рынке труда.

Для управления активами с различным уровнем специфичности требуются различные типы контрактов. Институциональная теории выделяет три типа контракта. При этом в каждом из типов контрактов значение социального капитала различно. Взаимосвязь различных типов активов, уровня квалификации рабочей силы, типов контрактов и роли социального капитала представлена в табл. 1.

По нашему мнению, если компания использует активы общего назначения, то отношения между ней и работником будут регламентироваться классическим типом контракта. При классическом контракте основные обязанности работника и нанимателя четко определены. Если работник по каким-либо причинам не хочет продлить контракт с нанимателем, то компания без значительных усилий может найти на рынке труда нового работника с аналогичной специальностью и образованием. Поэтому в рамках классического контракта ни работник, ни компания не заинтересованы в стратегии, направленной на сознательное «генерирование» социального капитала.

В случае, если компания использует специфические активы, то трудовые отношения с работником будут определяться неоклассическим контрактом. Такому контракту присуща неопределенность, т. к. из-за специфичности актива и неопределенности результатов его использования не все условия взаимодействия работника и нанимателя могут быть отражены в контракте заранее. При работе со специфическим активом у работника формируются знания и навыки, которые напрямую влияют на эффективность использования актива и поэтому представляют интерес не только для самого работника (поскольку рост квалификации, как правило, ведет к росту оплаты труда), но и для нанимателя. Квалифицированный специалист, управляющий и собственник компании становятся зависимыми друг от друга. В этом случае социальный капитал становится значимым, поскольку позволяет урегулировать возникающие конфликты, понимать друг друга с «полуслова» и в целом обеспечивает жизнеспособность организации.

Сложные научно-технические разработки, т. е. управление интерспецифическими активами,

требуют участия специалистов высшей квалификации и использования имплицитного контракта. Для такого контракта характерна высокая взаимозависимость сторон, персонализация отношений, постоянная координация действий между работником, руководством и собственником компании. В случае увольнения высококвалифицированного специалиста компания не сможет быстро найти аналогичного специалиста на рынке труда, поэтому значение социального капитала в имплицитном контракте велико.

Таким образом, конкуренция, борьба за рынки подталкивает компанию к использованию инноваций — технологических, продуктовых. Это в свою очередь приводит к изменению отношений между трудом и капиталом, поскольку управление высокими технологиями требует высококвалифицированного персонала, а управление им предусматривает использование неоклассического или имлицитного контракта, в каждом из которых значение социального капитала велико.

Для того чтобы оценить масштабы «спроса» на социальный капитал со стороны корпораций и государства в экономике, отметим, что контракты неоклассического и имплицитного типа чаще всего применяются в инвестиционной и инновационной сферах, где риски и конечный результат стороны в большинстве случаев полностью просчитать не могут. В 2011 г. мировой ВВП составил 71,1 трлн долл. США [3]. При этом инвестиции в основной капитал составили 21,7 % мирового ВВП (15,4 трлн долл. США) [4]. В свою очередь, расходы государственного и корпоративного сектора на научные исследования и опытно-конструкторские разработки в 2011 г. составили 2,1 % мирового ВВП (1,5 трлн долл. США). Таким образом, в 2011 г. социальный капитал был востребован при обороте по меньшей мере 16,9 трлн мирового ВВП, инвестированного в основной капитал и научные разработки.

В Беларуси неоклассический и имплицитный тип контракта наиболее активно применяют компании, связанные с информационными технологиями, разработкой программного обеспечения. Например, белорусская компания «Gurtam», которая осуществляет свою деятельность в сфере спутникового мониторинга транспорта, приглашает на работу программистов высокого уровня, гарантируя им не только заработную плату на уровне 2500–3000 долл. США, но и профессиональное обучение за счет компании, медицинскую страховку, курсы английского языка [18]. В свою очередь белорусский офис компании «Сбербанк-Технологии» предлагает своим сотрудникам возможность сертификации за счет компании, оплату комплексного медицинского обследования и добровольного медицинского страхования [19].

Кроме преодоления противоречий между трудом и капиталом, эффективного управления специфическими и интерспецифическими активами, человеческим капиталом, социальный капитал на микроуровне выполняет следующие функции. Во-первых, социальный капитал позволяет повысить устойчивость фирмы: у стратегических партнеров новые контракты могут заключаться «автоматически». При этом сформированная репутация и доверие к фирме служат гарантией выполнения обязательств. Во-вторых, рост доверия внутри коллектива, которым сопровождается «генерирование» социального капитала, позволяет подразделениям и сотрудникам быстрее обмениваться важной управленческой информацией и снижать трансакционные издержки. В-третьих, социальный капитал помогает работнику активно проявлять инициативу, внедрять созданные им инновации, которые при дефиците социального капитала, например, из-за конфликта с руководством, либо остались бы нереализованными, либо были бы проданы конкурирующей фирме. Устойчивые социальные коммуникации внутри коллектива, характерные для высокого уровня социального капитала, помогают передавать опыт от наиболее квалифицированных сотрудников новым сотрудникам. В-четвертых, формирование компанией социального капитала в отношениях с потребителями, повышение их лояльности к компании и ее продукции способствуют увеличению выручки и дохода компании. Одним из способов формирования социального капитала в отношениях с потребителем является создание бренда, который персонализирует фирму в глазах потребителя, создает определенный образ.

Переходя к анализу функций социального капитала на наноуровне социально-экономической системы общества, отметим, что в экономической науке начальной «точкой отсчета» большинства исследований принято считать человека. Однако социальный капитал формируется только в результате взаимодействия двух и более людей или экономических агентов. Поэтому первоначальным уровнем взаимодействия человека с окружающим миром является семья, в экономической науке — домашнее хозяйство. Таким образом, домохозяйство, состоящее из нескольких лиц, представляет собой наноуровень «генерирования» социального капитала.

Если внутри домохозяйства отношения строятся на основе доверия и взаимопомощи, если

старшее поколение заботится о младшем, а младшее, в свою очередь, о старшем, то домохозяйство как социально-экономическая и институциональная единица «генерирует» социальный капитал, который способствует росту благосостояния каждого из ее членов. При этом отношения между членами домохозяйства регулируются неформальными нормами, выработанными на основе культуры и традиций, а сам институт семьи охраняется законодательством. В этом, с нашей точки зрения, проявляется институциональный компонент социального капитала. Подробнее значение социального капитала на наноуровне социально-экономической системы рассматривается при изучении роли социального капитала при инвестициях в человеческий капитал.

Учитывая перечисленные функции социального капитала, мы можем сформировать более развернутое его определение. Под социальным капиталом мы будем понимать отношения, основанные на доверии, открытости и взаимопомощи, которые приводят к экономическому и (или) социальному эффекту, а именно: на метауровне — решению противоречия между капиталом, обществом и государством, способствуют стабильному обороту всего общественного капитала; на мезоуровне — сетевому и межсетевому взаимодействию; на микроуровне — эффективному управлению активами высокой специфичности; на наноуровне — повышению устойчивости домашнего хозяйства негативным внешним эффектам, более эффективному управлению имеющимися ресурсами, в т. ч. человеческим капиталом.

Литература

1. Central government debt, total (% of GDP). World Bank Data. [Electronic resource]. — Access mode: http://data.worldbank.org/indicator/GC.DOD.TOTL.GD.ZS. — Date of access: 28.01.04.

2. Fukuyama, F. Social capital and civil society / F. Fukuyama // IMF institute and the fiscal affairs department [Electronic resource]. — Mode of access: http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/index.htm. — Date of access: 28.03.06.

3. GDP (current US$) [Electronic resource]. — Access mode: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD. — Date of access: 28.01.04.

4. Gross capital formation (% of GDP) [Electronic resource]. — Access mode: http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS. — Date of access: 28.01.04.

5. Social Capital Reaching Out, Reaching In / ed. by V.O. Bartkus, J. H. Davis. — Cheltenham: Edward Elgar, 2009 — 369 p. 239.

6. Stocks traded, total value (% of GDP) World Bank Data. [Electronic resource]. — Access mode: http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.TRAD.GD.ZS. — Date of access: 28.01.04.

7. The Global 2000. Forbes. [Electronic resource]. — Access mode: http://www.forbes.com/lists/2010/18/global-2000-10_The-Global-2000_Rank.html. — Date of access: 28.01.04.

8. Unemployment, total (% of total labor force). World Bank Data. [Electronic resource]. — Access mode: http://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS. — Date of access: 28.01.04.

9. Барсукова, С.Ю. Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами: теория и практика реципрокности [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://publications.hse.ru/en/view/78134269. — Дата доступа: 20.01.2014.

10. Бем-Баверк, О. Капитал и процент [Текст] / Ойген фон Бем-Баверк ; [пер. с англ. : В. Кошкин (кроме 2-й кн. 2-го т.]. — Челябинск : Социум, 2010. — 914 с.

11. Бюллетень банковской статистики 2009 № 1 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/2009/bulletin2009_1.pdf. — Дата доступа: 20.01.2014

12. Бюллетень банковской статистики 2010 № 1 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/2010/bulletin2010_1.pdf. — Дата доступа: 20.01.2014.

13. Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность — 2001. — № 3. — С. 121–139.

14. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии / Карл Маркс; [предисловия Ф. Энгельса]. — М.: Политиздат, 1988. — Т. 1. Кн. 1: Процесс производства капитала. — 891 с.

15. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Текст]. В 3 т. / А. Маршалл; пер. с англ., вступ. ст. Дж. М. Кейнса. — М.: Прогресс, Универс, 1993. — (Экономическая мысль Запада)

16. Олейник, А. Н. Институциональная экономика [Текст] : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по эконом. направлениям и специальностям / А. Н. Олейник. — М.: Вопросы экономики, ИНФРА-М, 2000. — 415 с.

17. Рыбаков, М. С радушием ко всем нациям [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.belta.by/ru/person/interview/Mixail-Rybakov_i_512864.html. — Дата доступа: 20.01.2014.

18. Сведения о вакансии: JavaScript Developer [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://jobs.tut.by/vacancy/8198681?query = — Дата доступа: 19.01.2014.

19. Сведения о вакансии: Ведущий Java программист Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://jobs.tut.by/vacancy/8160322?query = — Дата доступа: 19.01.2014.

20. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М.: Соцэкгиз, 1962. — 684 с.

Материал поступил в редакцию 28.02.2014.

Управление интеллектуальной собственностью предприятия в информационной экономике

Наливайченко Екатерина Владимировна,
доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятия Крымского экономического института, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана» (г. Симферополь, Украина)

Предложены организационно-экономические механизмы управления интеллектуальной собственностью на предприятии, в том числе информационными проектами. Процесс управления инвестициями в информационные технологии, как объект интеллектуальной собственности, изображен в виде блок-схемы пошагового алгоритма. Разработан универсальный алгоритм управления инвестициями в информационные технологии, который позволяет рассмотреть несколько альтернатив решения задачи управления интеллектуальной собственностью предприятия в информационной экономике.

Organizational-economic mechanisms of intellectual property management of a company are proposed, including information projects. The process of investment management in information technologies as an object of intellectual property is shown in block diagram form, step algorithm. A universal algorithm of investment management in information technologies, which allows to consider several alternatives for solving the problem of intellectual property management of a company in the information economy, is developed.

Введение. В современной информационной экономике в условиях рыночной конкурентной борьбы, для обеспечения высокого качества новых технологий, проектов создания наукоемкой сложной техники, возможности выхода на мировой рынок, необходимо эффективное инновационное развитие предприятия и реализация его стратегических проектов. За рубежом интеллектуальная собственность составляет до 70 % всей стоимости предприятия, а интеллектуальные ресурсы лежат в основе создания новшеств. Крупнейшие мировые лидеры сферы информационных технологий владеют сотнями патентов, что дает им возможность получать дополнительный денежный доход от использования интеллектуальной собственности, вести активную политику по завоеванию рынков, внедрению инноваций, привлечению лучших кадров. Крупнейшие украинские предприятия владеют гораздо меньшим количеством патентов, что является тормозящим фактором для развития национальной экономики.

Постановка проблемы, цель исследования. Таким образом, необходимы модернизированные организационно-экономические механизмы управления интеллектуальными ресурсами — объектами интеллектуальной собственности предприятия в новой информационной экономике.

Анализ проблемы исследования. Анализ научных публикаций по инновационному менеджменту [1–3, 5–8] свидетельствует о том, что вопросы информационного управления интеллектуальными ресурсами проектов и оценки интеллектуальной собственности в процессе управления инновационными проектами слабо формализованы. Основное внимание авторы уделяют управлению материальными ресурсами проекта. В данных работах, посвященных оценке интеллектуальной собственности, отсутствуют методы структурирования объектов интеллектуальной собственности в информационной экономике. Также требуют разработки методы оценки интеллектуальной собственности для обоснования необходимости привлечения кредитных ресурсов со стороны отечественных банков как участников инновационных проектов. Остаются недостаточно изученными вопросы управления

Рис. 1 — Жизненный цикл информационного проекта создания инновации

интеллектуальной собственностью на предприятии, в том числе с использованием информационных технологий, отсутствуют организационно-экономические механизмы управления интеллектуальной собственностью на предприятии и технологии их изменения в зависимости от специфики выполняемых проектов.

Основные результаты исследования. Под интеллектуальной собственностью будем понимать исключительное право физического или юридического лица на результаты интеллектуальной и творческой деятельности. Объектами интеллектуальной собственности (далее ОИС) в экономике принято считать научные результаты, изобретательские работы, проектно-конструкторские работы, управленческую работу, программные продукты, авторские права, выраженные в объективной форме и зафиксированные на материальных носителях. В информационной экономике ОИС могут быть размещены и на информационных носителях. Каждый вид ОИС вносит свою долю в формирование потребительской ценности продукта в процессе подготовки и выполнения информационного проекта. Основным результатом проекта является объект инновации, в то время как ОИС — являются дополнительным результатом, приносящим владельцу дополнительный доход от их коммерциализации.

Для украинских предприятий характерна ситуация, когда при определении стоимости информационного проекта оценивают только материальные ресурсы, без учета стоимости прав на интеллектуальную собственность. Соответственно экономический эффект от реализации инновационных проектов оказывается значительно заниженным. Недооценка интеллектуальных ресурсов приводит к потере преимуществ по отношению к конкурентам и негативно влияет на престиж предприятия, который неразрывно связан с конкурентоспособностью создаваемых инноваций.

Общим недостатком существующих методов оценки ОИС (затратный, рыночный и доходный методы) является сложность определения входных параметров и низкая достоверность ввиду использования большого количества прогнозных данных, что делает их неприменимыми при выполнении крупномасштабных проектов создания наукоемких инноваций. Поэтому необходимы методы оценки и лицензирования ОИС, применимые к условиям производственного предприятия в информационной экономике.

Рассмотрим жизненный цикл информационного проекта создания инновации (рис. 1).

На фазе проектирования проводят научно-исследовательские разработки и опытно-конструкторские работы, в процессе которых осуществляют выявление и патентование ОИС, регистрируют торговые марки, проводят лицензирование ОИС [1]. В составе передаваемой документации является обязательным наличие патентного формуляра, который составляют по результатам проведения патентных исследований, удостове-

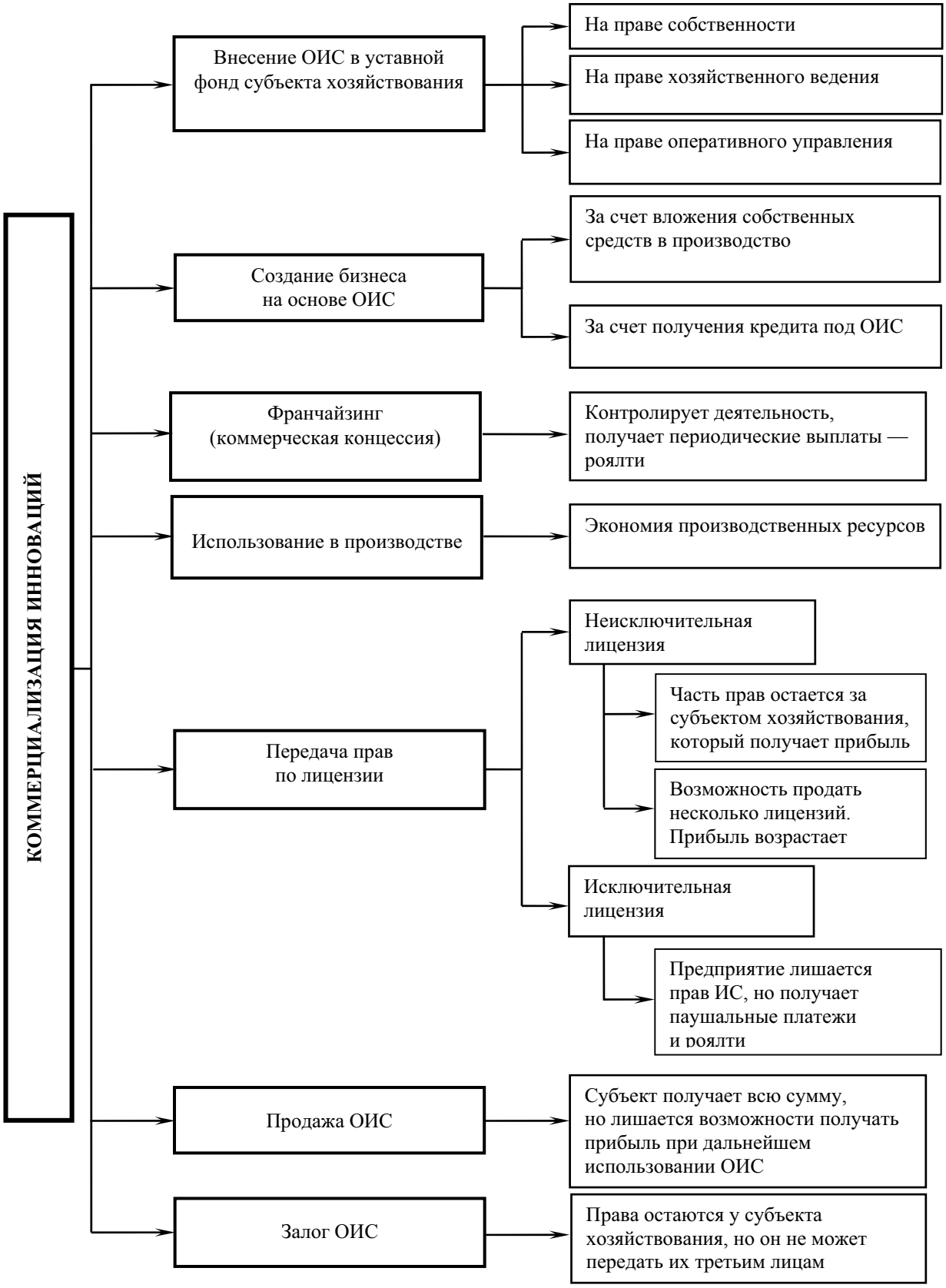


Рис. 2 — Структурирование видов коммерциализации инноваций как объектов интеллектуальной собственности

ряющего наличие у разработчика прав на ОИС в составе проекта.

На фазе подготовки производства осуществляют выявление ОИС с помощью проведения патентных исследований, заключают договора с авторами на выплату вознаграждений за создание ОИС, проводят патентование наиболее эффективных ОИС проекта [2].

Для эффективного управления ОИС проекта создания инновации необходимо вначале произвести их структурирование, в ходе которого определяют перечень ОИС, проводят их классификацию, оценивают экономическую эффективность и эффект от внедрения ОИС на предприятии, дают рекомендации по дальнейшему коммерческому применению в проекте (рис. 2).

Для структурирования следует выбирать только те ОИС, которые формируют стоимость проекта, то есть имеющие отношение к научно-технической и производственной сферам:

– промышленная собственность: изобретения, полезные модели, промышленные образцы, торговые марки;

– права на производственные секреты: ноу-хау и коммерческая тайна;

– объекты авторского права: результаты НИОКР, компьютерные программы, базы данных, топологии интегральных микросхем, научные труды.

Для определения возможного дополнительного дохода от использования интеллектуальных ресурсов информационного проекта на этапе его разработки необходимо выбрать метод оценки ОИС, в соответствии с которым будет проведена его дальнейшая коммерциализация.

Метод определения экономической эффективности ОИС основан на расчете будущей стоимости ОИС в конце периода действия патента [3]. При использовании метода в качестве денежных потоков принимаются значения лицензионных платежей.

В качестве показателя коммерческой значимости ОИС выбрана величина кумулятивного чистого денежного потока *NCF* (net cash flow). Величина чистой настоящей стоимости *NPV* (net present value) показывает распределение денежных потоков в ходе выполнения информационного проекта. С помощью этого показателя менеджер проекта отслеживает уменьшение или увеличение прибыли от реализации проекта [4].

В качестве итоговых характеристик проекта в данном методе служит показатель эффективности проекта *PI* (profitability index):

– если величина $PI>1$, то ОИС эффективен, то есть прибыль от его реализации покрывает затраты на его осуществление;

– если величина $PI<1$, ОИС неэффективен и следует отказаться от осуществления проекта, чтобы избежать нецелесообразного вложения средств.

Вероятность коммерческого успеха инновации во многом зависит от степени готовности изобретения к внедрению (β), под которой понимается вероятность сохранения преимуществ изобретения перед базовыми образцами ОИС, выбранными в качестве базы для сравнения на момент окончания процесса создания опытного образца с использованием данного изобретения.

В рамках процесса структурирования ОИС может быть использован метод оценки эффекта от внедрения ОИС на предприятии для выбора ОИС для коммерциализации [7]. В качестве материальной базы может быть использован суммарный доход, в том числе экономия всех производственных ресурсов, которые получит предприятие в результате производства и использования ОИС.

В начале рассмотрим группы ОИС, которые участвуют в создании инноваций для деятельности производственного предприятия [8]:

1. ОИС, направленные на достижение экономии производственных ресурсов при выпуске одной и той же продукции.

2. ОИС, в результате использования которых изготавливаются новые машины, оборудование, приборы долговременного применения;.

3. ОИС, в результате использования которых создаются новые или усовершенствованные материалы, сырье, топливо и машины, оборудование, приборы со сроком службы менее одного года.

4. ОИС, в результате использования которых начинается производство новой продукции или продукции повышенного качества, ранее не изготавливавшейся на данном предприятии.

Затем необходимо решить задачу оптимизации затрат на создание ОИС, выбранных на основе определения эффекта от внедрения ОИС [6]. С использованием целевой функции симплекс-методом находят оптимальные ОИС для каждой из выбранных групп при заданных ограничениях по объему капитальных затрат и годовых эксплуатационных издержек проекта [3].

Далее может быть применен метод определения цены лицензии на основе оценки размера убытков патентообладателя от противоправного использования ОИС. Цена лицензии на ОИС находится в пределах минимального и максимального значений убытков и определяется как

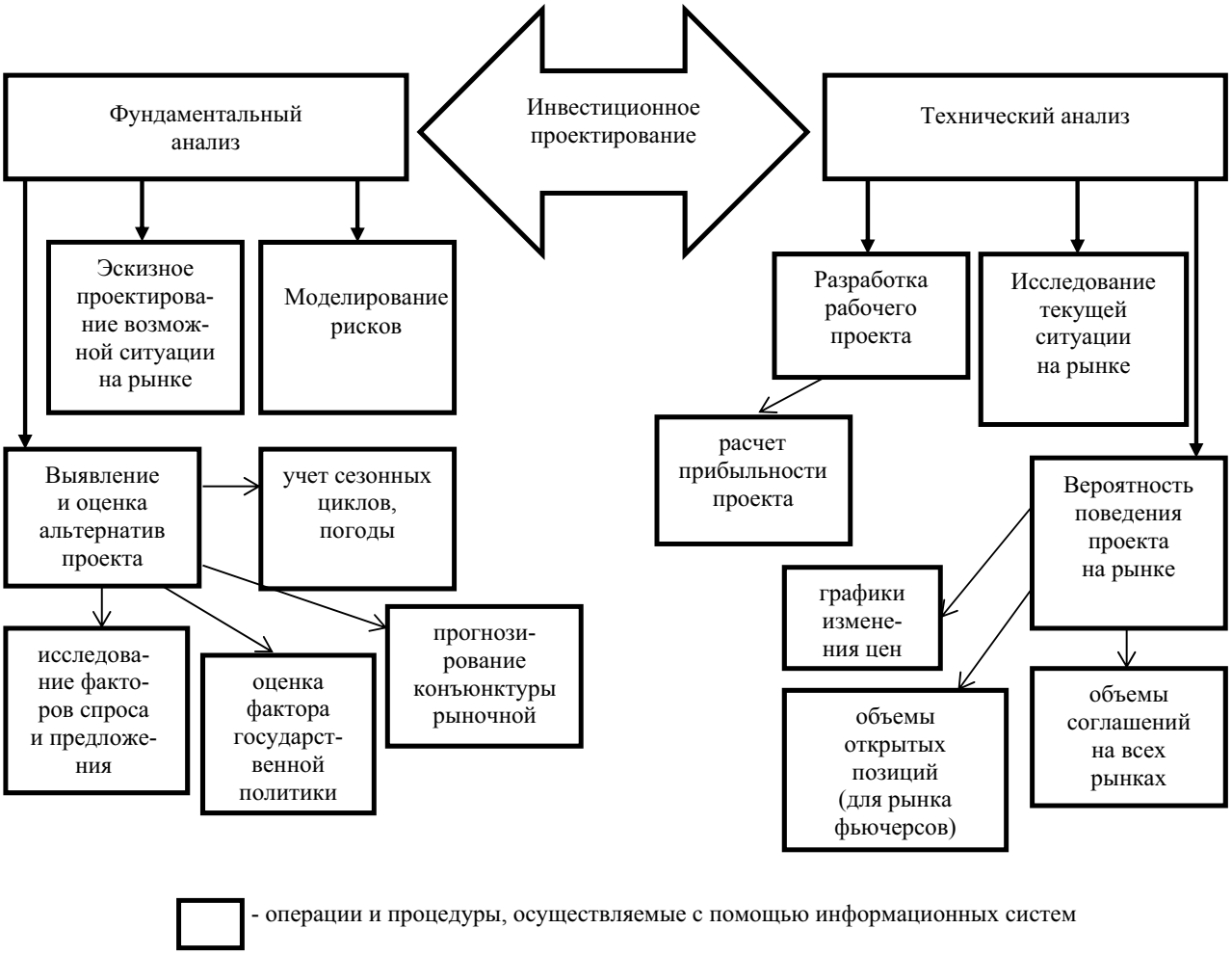


Рис. 3 — Схема использования информационных систем в инвестиционном проектировании

среднее значение убытков патентообладателя в результате нарушения его исключительных прав за время действия лицензионного договора [7].

Собственник ОИС в соответствии с законодательством Украины имеет возможность предоставить право на использование ОИС путем заключения лицензионного соглашения на определенный срок, передать право собственности на ОИС за определенное вознаграждение, а также использовать ОИС в собственном производстве, повышая тем самым конкурентоспособность своей продукции и прибыль от ее реализации.

Следует отметить, что в современных рыночных условиях к таким участникам проекта как Заказчик, Инвестор, Проектировщик, Исполнитель и Подрядчик добавился Лицензиар — обладатель прав на интеллектуальную собственность проекта. Иногда в результате неправильного оформления договорных взаимоотношений предприятие теряет права на производство продукта, что приводит к срыву проекта. Поэтому необходимо разрабатывать мероприятия по реагированию на патентно-правовые риски проектов и методы их снижения.

Для эффективного распределения денежных средств на информационный проект рассмотрим задачу оптимизации затрат на создание объектов интеллектуальной собственности. В современный период стоимость электронного информационного продукта, который по сути является объектом интеллектуальной собственности, по нашему мнению, зависит от дополнительных факторов, а именно:

– владельца исключительных прав на патентование (регистрацию) объекта интеллектуальной собственности;

– затрат на организацию использования объекта интеллектуальной собственности, которые включают затраты на маркетинг;

– затрат на страхование объекта интеллектуальной собственности;

– срока действия патента, свидетельства на момент оценки его стоимости;

– ожидаемых поступлений лицензионных платежей от данного объекта при условии фиксации объемов платежей лицензионными договорами, которые зарегистрированы в установленном действующим законодательством порядке;

– ожидаемых денежных поступлений от продажи копий информационного продукта;

– ожидаемой экономии текущих затрат при использовании объекта интеллектуальной собственности в производстве.

В этой связи должен быть проведен правильный расчет объема, набора функций электронного информационного продукта как объекта интеллектуальной собственности. Необходимо предусмотреть включение в выполнение проекта следующих фаз: 1) накопление информации о характеристике проекта; 2) литературное исследование поставленной задачи; 3) эмпирическое исследование задачи; 4) проектирование; 5) утверждение; 6) ввод в эксплуатацию; 7) эксплуатационный период.

При сборе информации выявляется ее несовершенная часть в каждом временном интервале. При этом существует несколько вариантов решения проблемы. К завершающему решению приходим в результате выбора оптимальной технологии.

Развитие современных информационных систем позитивно влияет на эффективность механизма инвестиционной деятельности, которая требует обработки многих информационных потоков и постоянного обновления данных в отношении того или иного объекта, и позволяет инвестору всесторонне оценить выходные показатели проекта. Таким образом, считаем, что концептуальная схема использования информационных систем в инвестиционном проектировании должна основываться на привлечении информационных систем для проведения процедур фундаментального и технического анализа (рис. 3).

Процесс управления инвестициями в информационные технологии как объект интеллектуальной собственности, предусматривает оценку инвестиционных возможностей и потребностей, распределение ресурсов и бюджетов инвестиционных проектов, определение и назначение полномочий по управлению проектами, поддержку проектов, которые отвечают требованиям предприятия, переориентацию или приостановку проектов, которые не отвечают требованиям предприятия.

В процессе управления инвестициями предприятие должно заниматься выбором новых проектов, как объектов интеллектуальной собственности, отменой или приостановкой проектов, не отвечающих миссии предприятия или ее инвестиционным возможностям. Процесс управления инвестициями в информационные технологии предприятия как объект интеллектуальной собственности предлагаем изобразить в виде блок-схемы пошагового алгоритма (рис. 4).

Из приведенной схемы исходит следующее. Для поиска эффективного инвестиционного проекта в программное обеспечение необходимо отобрать несколько предусматриваемых проектов и оценить преимущества развития каждого объекта интеллектуальной собственности. Таким образом, появляется несколько альтернатив решения задачи о выборе организационного механизма управления объектами интеллектуальной собственности предприятия. Необходимо оценить, насколько выгодна полная оценка альтернатив. С учетом предусматриваемого риска эксплуатации электронного информационного продукта, специфики поведения его на рынке, проводятся дальнейшие шаги.

Выводы. Полученные результаты позволяют провести моделирование организационно-экономических механизмов управления интеллектуальными ресурсами для повышения эффективности проектов создания инноваций в информационной экономике. Проанализированы существующие методы оценки объектов интеллектуальной собственности (ОИС), представлен метод структурирования ОИС в части формализованного описания свойств каждого вида информационного объекта, который дает возможность формировать потребительскую ценность продукции информационного проекта.

Описанные модели, методы и программный инструментарий могут быть использованы при разработке структуры управления интеллектуальными ресурсами проекта, при оценке экономической эффективности инновационных проектов с учетом стоимости интеллектуальной собственности.

Разработанный универсальный алгоритм управления инвестициями в информационные технологии, который имеет следующие этапы: эскизное проектирование, определение критериев ИТ-проекта, расчет главных показателей ИТ-проекта, выявление альтернативных проектов и их оценку, вероятность поведения ИТ-продукта на рынке, моделирование рисков, рабочее проектирование, позволяет рассмотреть несколько альтернатив решения задачи о выборе организационного механизма управления объектами интеллектуальной собственности предприятия.

Практическое использование результатов работы позволяет: моделировать процессы управления объектами интеллектуальной собственности; повысить эффективность проектов создания инновационной наукоемкой техники; усовершен-

Эскизное проектирование

1. Начальный выбор нескольких ИТ-проектов

↓

Определение критериев ИТ-проекта

1. Преимущество от раннего вхождения на рынок
2. Функциональное преимущество ИТ-продукта
3. Преимущество в надежности ИТ-продукта
4. Преимущество в сроках поддержки ИТ-продукта
5. Преимущество во времени развития ИТ-проекта
6. Преимущество в цене ИТ-проекта

↓

Выявление альтернативных проектов и их оценка

1. Возможность полной оценки альтернатив
2. Оценка альтернатив возможна только при рассмотрении некоторых сценариев развития проекта, но это не является полной гарантией правильной оценки проекта
3. Оценка альтернатив возможна только при рассмотрении всех сценариев развития проекта при полном отсутствии гарантий правильной оценки проекта

↓

Вероятность поведения ИТ-продукта на ринке

1. Характеристика окна входа на рынок
2. Надежность ИТ-продукта
3. Характеристика поддержки ИТ-продукта
4. Характеристики качества продукта
5. Соотношение цена-затраты ИТ-продукта

↓

Моделирование рисков

1. Деловой риск
2. Финансовый риск
3. Эксплуатационный риск
4. Юридический риск

↓

Рабочее проектирование

1. Оценка влияния проекта на эффективность работы предприятия
2. Идентификация необходимых изменений в проекте
3. Пересмотр принципов управления инвестиционными процессами на базе накопленного опыта

Рис. 4 — Универсальный алгоритм управления инвестициями в информационные технологии (ИТ) как объект интеллектуальной собственности предприятия

ствовать бизнес-процессы предприятия в части внедрения информационных технологий управления объектами интеллектуальной собственности.

Литература

1. Гужва, В. М. Інформаційні системи в міжнародному бізнесі [Текст] / В. М. Гужва, А. Г. Постовой. — К.: КНЕУ, 1999. — 164 с.

2. Інформаційні системи і технології в економіці [Текст] / під ред. В. С. Пономаренка. — К.: ВЦ Академія, 2002. — 542 с.

3. Крахмалева, Т.И. Управление стоимостью инновационного проекта на основе оценки объекта интеллектуальной собственности [Текст] // Радіоелектронні і комп'ютерні системи. — 2007. — № 2. — С. 120–126.

4. Наливайченко, Е.В. Методика оценки экономической эффективности инвестиционных проектов [Текст] / Е.В. Наливайченко// Проблемы формирования инновационных механизмов в современных условиях: Материалы научно-практической конференции, 24 апреля 2000 г.: тезисы докл. — Симферополь: Минэконом. АРК, 2007. — С. 70–74.

5. Педулова, Л.І. Інтелектуальна власність в національній інноваційній системі: науково-аналітична доповідь [Текст] / Л.І. Педулова, Г.О. Андрощук, В.К. Хаустов. — К.: Інститут економіки та прогнозування, 2010. — 216 с.

6. Пушкарь, А. И. Концепция моделирования электронного бизнеса [Текст] / А. И. Пушкарь, Е. Н. Грабовский // Економіка розвитку. — 2004. — № 3. — С. 21–28.

7. Пятибратов, А. П. Информатизация общества: экономика и эффективность [Текст] / А. П. Пятибратов. — К.: Наук. думка, 1999. — 463 с.

8. Теоретические и прикладные аспекты функционирования производственного комплекса региона [Текст] / [А. И. Амоша, И. П. Булеев, Н. Д. Прокопенко и др]. — Донецк: Ин-т экономики пром-сти; Ин-т экон.-прав. исслед., 2004. — 424 с.

Материал поступил в редакцию 26.12.2013.

Материальное стимулирование как средство повышения эффективности работы госсектора Израиля

Давидов Пинхас Годович,
аспирант кафедры инновационного менеджмента Белорусского государственного университета, преподаватель Открытого Университета Израиля (г. Иерусалим, Израиль)

В статье анализируется проблематика повышения эффективности труда служащих государственного сектора экономики Израиля. Основное внимание уделено мерам материального стимулирования эффективности работы госслужащих. Анализируются вопросы нормирования труда и эффективности премиальных вознаграждений работников госсектора Израиля со 2-й половины XX в. по наше время. Оцениваются меры правительства по реформированию трудовых отношений и повышению качества государственных услуг в Израиле.

The article analyzes the problems of increasing the efficiency of work of employees of the public sector in Israel. Emphasis is placed on material incentives measures the efficienc y of civil servants. The issues of valuation work and efficiency of the public sector employee benefits premium of Israel from the 2nd half of the XX century till nowadays. Estimated measures of the government to reform labor relations and improve the quality of public services in Israel.

Введение. Уровень экономического, политического и социального развития любого государства во многом определяется результатами деятельности государственных органов. Именно сотрудники государственных органов участвуют в разработке общенациональных целей и приоритетов, в формировании и реализации различных аспектов государственной политики. Поэтому повышение эффективности профессиональной деятельности государственных служащих является одним из важнейших направлений реформы государственной службы. Изучение эффективности государственного сектора имеет большое значение в связи с его влиянием на повседневную жизнь каждого гражданина в его уникальной и сложной среде. Степень воздействия государственных предприятий на жизнь граждан намного значительнее по сравнению со степенью воздействия частных организаций. Государственный сектор предоставляет услуги, в которых частный сектор не заинтересован или не в состоянии обеспечить, он функционирует в течение длительного промежутка времени и достигает мест, где частный сектор иногда предпочитает не действовать. Кроме того, государственный сектор предназначен удовлетворить потребности гораздо большего количества различных групп населения чем те, с которыми желает иметь дело частный сектор.

Производительность государственного сектора зависит от решений, принимаемых в политической системе, его «правила игры» полностью отличаются от законов рынка, экономики и бизнеса, в рамках которых действует частный сектор. Поэтому эффективность работы государственных органов напрямую зависит от эффективности труда государственных служащих.

В конце 60-х гг. государственным решением в Израиле был определен порядок начисления поощрительных выплат (премий) работникам госсектора, производительность труда которых превышает установленную норму. Большинство из установленных норм производительности не пересматривались в течение многих десятилетий, в результате чего в 2012 г. средняя производительность труда государственных служащих, получавших премии, составила 169 %, а в некоторых случаях и доходила почти до 300 % при тенденции снижения уровня удовлетворенности граждан Израиля оказанными государственными услугами. В последние два года государство занято модернизацией системы премирования. Инновации в этой области включают изменение факторов производительности и дифференциация системы премирования.

Основная часть. Эксперты управления человеческими ресурсами находятся в постоянном

поиске путей мотивации работников к повышению производительности. Основным инструментом повышения уровня производительности является материальное поощрение, которое становится дополнительной частью заработной платы [6]. Использование системы премирования работников за счет надбавки к заработной плате, частично фиксированной и частично зависящей от производительности, является сегодня наиболее распространенной. Эта система разработана с целью заменить традиционное начисление заработной платы сотруднику вне зависимости от его исполнительности, она направлена на повышение производительности труда и мотивации сотрудников. В качестве параметра для расчета работы сотрудника и определения суммы премии или бонуса может быть использовано несколько критериев поощрительных выплат: увеличение эффективности и прибыли производства, снижения себестоимости продукции, повышение производительности труда сотрудников, уменьшение количества отпускных дней работников, повышение уровня технической эффективности машин и оборудования, соблюдение сроков поставок [4]. Другой целью является повышение способности адаптации предприятия к внешним и внутренним переменам. Изменения в организации поощрительных выплат могут быть наиболее эффективным инструментом для повышения мотивации сотрудников [5].

Преднамеренное и систематическое планирование в рамках этой системы делает организацию распределения заработной платы гибкой, а также обеспечивает исполнительность сотрудников [2]. Можно варьировать методы поощрения сотрудников, используя как финансовое, так и нефинансовое премирование. Нематериальными способами поощрения могут стать, например, интерес к своему делу, высокая его оценка, моральная удовлетворенность, продвижение по служебной лестнице, возможность управления рабочей ситуацией. Эти способы поощрения основаны отчасти на теории человеческих потребностей психолога Абрахама Маслоу [7]. Дубин представляет три типа нематериальных поощрений: повышение положения сотрудника в существующей иерархии, также открытое свидетельство предпочтения сотрудника за счет расширения его прав и возможностей и доброжелательное отношение к нему, которое поднимает собственную самооценку человека [1].

Эффективность функционирования государственных структур определяется, как известно, соотношением результатов деятельности этих органов и затрат на получение результатов. Для того, чтобы оптимизировать этот показатель, необходимо усиление научно-методического обеспечения решения данных проблем, в том числе посредством совершенствования форм, принципов и методов мотивации труда государственных служащих. Проблема в том, что это легче сказать, чем сделать – во многих западных странах работники общественного сектора имеют репутацию ленивых и вялых работников [13, с. 560]. Кроме того, государственный сектор страдает от увеличения сотрудников среднего возраста, которых особенно трудно мотивировать. Поэтому усиление мотивации сотрудников считается одной из трех «главных задач» управления государственного сектора [2, с. 13]. Будет неправильно объединить два понятия: мотивация и производительность. Мотивация сама по себе не обеспечивает производительность – мотивация является лишь одним из факторов, повышающих уровень производительности труда [10]. Существуют дополнительные факторы: способности работника, понимание работником поставленной задачи и влияние окружающей среды.

Мак Клелланд [8] перечисляет несколько причин, которыми менеджеры руководствуются в представлении о том, что исключительно финансовые поощрения могут быть инструментом для повышения мотивации сотрудников:

– только предоставление материального поощрения считается сотрудником адекватной оценкой его работы;

– менеджерам свойственна устремленность к работе, а денежное вознаграждение становится абсолютным аргументом достижения этого результата;

– менеджеры предпочитают использование математической модели как инструмента для мотивации сотрудников, что позволяет сотруднику точно определить сумму поощрения, адекватную продуктивности его труда.

Тьяги и Блок [11] отмечают, что премиальные методы, основанные на финансовых вознаграждениях, более легко реализуются по сравнению с методами, основанными на нематериальных поощрениях.

Система стимулирования оплаты труда должна отвечать ряду основных условий [3]:

– чем выше отдача работника, тем выше его заработок;

– система расчета премии должна быть абсолютно ясной, чтобы сотрудник понимал, что от него требуется;

– нормы должны быть системно определены;

– система предполагает соучастие и согласованность работы менеджеров;

– все факторы работы служащего должны быть точно и достоверно измерены, вычислен уровень производительности для расчета премии;

– изменение норм должно соответствовать развитию технологий;

– качество производства должно быть определено и премия начисляется соответственно выработанной единице измерения качества;

– должен быть оговорен способ регулирования и согласования изменений, внесенных в систему поощрительных выплат.

С целью преодоления недостатков системы начисления заработной платы в государственном секторе Израиля в 1985 г. была создана комиссия Зусмана, в состав которой вошли представители как государственных, так и местных органов власти, представители общественности Израиля. В своем отчете комиссия отметила, что нет четкого определения государственного сектора в праве и повседневном использовании [15]. Различные определения государственного сектора были даны в разных случаях, начиная с сокращенного варианта, включающего в госсектор только работников государственной службы, и заканчивая широким определением, включающее любое лицо, которое работает в организации, которая финансируется на регулярной основе государственным бюджетом [15, с. 21]. В общепринятом понятии госсектор включает в себя правительство Израиля (министерства и государственные учреждения), канцелярию президента Израиля, Кнессет, Управление государственного контролера, суды, трибуналы, Армию обороны Израиля, полицию Израиля, муниципалитеты, больничные кассы, государственные школы, предприятия государственного сектора.

По данным Центрального статистического бюро Израиля (ЦСБ), государственный сектор включает 663 тыс. рабочих мест. Список ЦСБ не включает в себя системы безопасности – регулярная армия и структуры, которые их окружают – по данным зарубежных источников, не подтвержденных израильскими официальными лицами, в силовых структурах работают около 150 тыс. сотрудников [17]. После включения работников силовых структур в список ЦСБ получается, что в государственном секторе заняты более 800 тыс. человек. Другими словами, каждый из четырех – пяти работников в Израиле относится к государственному сектору, что доказывает огромную важность эффективного первого сектора (вторым сектором является частный сектор, а третьим – весь спектр существующих некоммерческих организаций), который может являться локомотивом экономического роста экономики.

Но это не единственное определение госсектора. В докладе руководителя по заработной плате при Министерстве финансов в государственном секторе указаны числа намного меньше – руководитель проверяет зарплаты примерно 312 тыс. сотрудников – сюда включены работники местных органов власти, государственных компаний, религиозных советов и сотрудники дополнительных организаций, получающих финансовую поддержку от государства [17]. Вместе с работниками министерств количество служащих государственного сектора приближается к 370 тыс. Хотя это в два раза меньше числа, которое показывает ЦСБ, но даже по сжатому определению каждый из девяти – десяти работников в Израиле с гордостью носит определение государственного служащего. Третье определение можно найти в Комиссии по гражданской службе Израиля. Комиссией курируются лишь работники министерств, количество которых ограничивается 64 тыс. без учета работников Министерство обороны, тюремной службы Израиля и учителей государственных школ (около 90 тыс.), которые считаются государственными служащими, потому что они получают свою зарплату от государства.

В конце 60-х годов государственным решением в Израиле был определен порядок начисления поощрительных выплат работникам госаппарата. Премия является прибавкой к регулярной зарплате и назначается служащим, производительность труда которых превышает по тем или иным параметрам установленную норму. Руководство компании использует премию как инструмент мотивации сотрудников в постановке перед собой задач, обеспечивающих повышение результатов трудовой деятельности и, одновременно, собственных доходов. Ранее в Израиле, в районе 70-х гг., премии в соответствии с указом о поощрительных выплатах не облагались налогами – это привело к настоящему буму в сфере стимулирования оплаты труда. Во многих муниципальных службах введена определенная платежная система поощрения служащих. Ответственным органом за реализацию метода стала Комиссия гражданской службы при канцелярии премьер-министра Израиля. Комиссия гражданской службы определила для каждого правительственного блока 100 %-ый объем его производительности. В соответствии с повышением производительности труда от этого объема до максимально возможных 142 % и начислялась премия. Самый высокий размер премиальных выплат работнику составлял 25 % от его заработной платы. В 2011 г. приблизительно среди 60 тыс. государственных служащих были премированы 35 тыс. человек, и

общая сумма государственных премий составила около 400 млн шекелей, а среднемесячная премия одному работнику приблизительно равнялась 1 тыс. шекелей [14].

В 2012 г. средняя продуктивность труда государственных служащих, получавших премии, составила 169 %, что значительно превышает максимальный размер производительности, установленный государством. Объем работы некоторых правительственных подразделений более чем в 2 раза превышает установленную норму. К примеру, до 240 % – Управление налогообложения и до 290 % – Управление налогового контроля.

Действительно ли столь эффективна работа израильского правительства, что производительность труда служащих некоторых его подразделений может доходить почти до 300%?

В соответствии с отчетом государственного контроллера Израиля за 2012 г. стимулирование заработной платы не повлекло за собой повышения эффективности работы госслужащих и повышения удовлетворенности населения Израиля от услуг госсектора [16].

С 2001 г. университет Хайфы в сотрудничестве с университетом им. Бен-Гуриона публикует исследования о позиции граждан по отношению к функционированию государственного сектора Израиля и удовлетворенностью услугами госучреждений. В целом, результаты за 2012 г. указывают на снижение производительности государственных структур Израиля – заметно снижение в большей части индексов. Результаты сравниваются с результатами прошлых лет с целью выявления тенденций.

В 2012 г. произошло снижение уровня удовлетворенности граждан Израиля полученными государственными услугами. Средний уровень удовлетворенности был 2,97 (по шкале от 1 – «очень недоволен» до 5 – «очень доволен») со стандартным отклонением 0,55 [12, с. 9] . Это ниже среднего показателя за период с 2001 по 2012 гг. (3.08). Годовой показатель за 2012 г. продолжает тенденцию понижения уровня удовлетворенности граждан, которая началась в 2009–2010 гг. (рис. 1).

Кроме того исследование показало, что показатель престижа и репутации госсектора находится в тенденции понижения (по шкале от 0 – «полностью не согласен» и до 5 – «полностью согласен») [12, с. 48].

Так действительно ли столь эффективна работа израильского правительства, что производительность труда служащих некоторых его подразделений может доходить почти до 300 %? Скорее всего – нет.

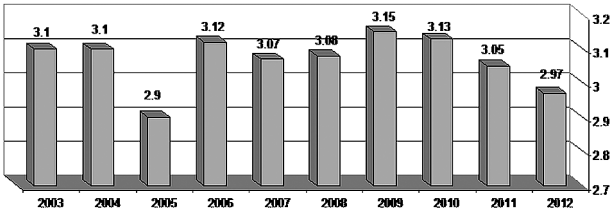
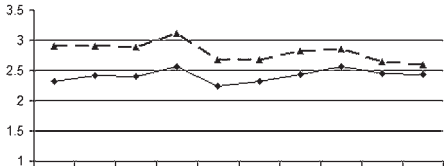


Рис. 1 — Общий уровень удовлетворенности населения государственными услугами
Источник: авторская разработка на основе [12]



	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
репутация госсектора в тенденции повышения	2.32	2.42	2.4	2.57	2.25	2.33	2.43	2.57	2.45	2.43
мне хотелось бы работать в госсекторе	2.9	2.91	2.88	3.11	2.67	2.68	2.82	2.86	2.65	2.6

Рис. 2 — Репутация госсектора в Израиле
Источник: авторская разработка на основе [12]

Причина перевыполнения нормы заключается не в столь высокой производительности службы израильского правительства, а в самой норме, установленной государством, которая является настолько низкой, что сама собой свидетельствует изначально низкую производительность труда правительственных служащих. Это, в свою очередь, превращает в абсолютный фарс систему премирования.

В конце 60-х гг. израильское правительство установило размер поощрительных выплат, который оставался неизменным. Большинство положенных норм производительности, согласно которым сотрудники имеют право на получение премиальных выплат, не пересматривались в течение многих десятилетий. 48 % из способов измерения продуктивности деятельности государственных министерств и ведомств видоизменились более чем за десятилетие. Система начисления премиальных, например, для отдела подоходного налога министерства экономики была выработана в 1985 г. и не пересматривалась с этого времени. Принцип премирования сотрудников в отделе контроля налогообложения действует с 1998 г.

Почти 60 % производительности, тем временем, автоматически превратились, по меньшей мере, в 150 % – сверх возможного потолка, оправдывающего максимальное начисление премиальных. Это стало возможным только потому, что на протяжении многих лет происходил прирост технологий, в т. ч. компьютерных. Соответственно, прирост производительности труда сотруд-

ников стал возможным без каких-либо усилий с их стороны. Действительно, работа сотрудников секретариата Налогового управления измеряется количеством заседаний, в которых они участвуют, количеством страниц, которые они печатают и количеством входящей почты, которую они обрабатывают. То есть начислением премиальных государство побуждает секретариат этого управления напечатать больше страниц. В такой тонкой сфере как сбор налогов, заработная плата налогового инспектора возрастает посредством премиальных пропорционально деятельности, количественно исчисляемой. Размер премии определяется количеством обращений к сотруднику, количеством рассмотренных ими банковских счетов, количеством выданных оплаченных свидетельств. Всякая связь между этим исчислением и качественной работой Налогового управления по выявлению всех возможностей налогообложения является чисто случайной. Подавляющее большинство госслужащих получают премиальные, и по понятным причинам установленная норма производительности настолько низкая, что эффективность их деятельности, конечно же, зашкаливает, поэтому они в любом случае достигают премиального потолка.

Таким образом, премия утратила свое значение как инструмент стимулирования и превратилась в регулярную надбавку к заработной плате. По этой причине любая попытка ввести изменения в систему премирования провоцирует настоящую войну с профсоюзами госслужащих, и мы видим, что такое положение вещей на самом деле усредняет, минимизирует возможную высокую заработную плату отдельных работников. В результате годовые премиальные суммой в 450 млн шекелей, выплаченные госслужащим, стали совершенно пустой инвестицией. Вместо того чтобы служить инструментом управления в стимулировании и повышении производительности труда, эта инвестиция всего лишь автоматически повысила заработную плату и ничего более. К чести государственной власти, было признано невозможным более поддерживать такое состояние дел.

В последние два года государство занято установлением порядка в системе премирования. Для этой цели создано специальное подразделение в составе Управления заработным фондом. Этот инженерный блок занимается системой начисления финансовых поощрений в соответствии с реальной производительностью и эффективностью труда. В настоящее время система нацелена, в первую очередь, на проверку существующих методов премирования и вместе с этим на их модернизацию. Вместо измерения занятости в делопроизводстве, а именно этот фактор на сегодняшний день базисный для определения размера премии, целью ставится вычисление результативности деятельности, оценка той ее значимости, которая реально сказывается на работе правительственного блока. Для этого уточняется сочетание всех факторов производительности, устанавливается связь между измеряемыми объемами производительности и планами работы – и в конце концов, практическое внедрение программ в работу государственных учреждений, начинает приносить реальные результаты. Также устанавливаются показатели качества, в единстве с этим учитываются результаты опросов общественного мнения о работе правительственных подразделений, оказывающих услуги населению. Так, опыт дифференциации системы премирования, позволяет также идентифицировать производительность каждого отдельного работника.

Цель состоит в том, чтобы выявить именно те показатели, в соответствие с которыми поощрительные выплаты будут отныне фактически стимулировать прирост производительности. Одним из первых подразделений, испытываемых таким образом, стало Управление планированием Министерства внутренних дел Израиля. Первый этап задействовал работу по планированию государственного жилья. Расчет премии в управлении был исправлен в соответствие с обновленной премиальной программой. Количество единиц жилья было спланировано и действительно осуществлялась проверка качества введения данных в компьютерную систему. В первый год работы по новой системе премиальных выплат, в связи с этим или нет, однако, число единиц жилья, обозначенное управлением планирования, за квартал резко выросло от 3–8 тыс. до 15 тыс. [14].

В Министерстве абсорбции Израиля (министерство занимается делами новых репатриантов и вернувшихся израильтян) ввели соответствующий инновационный принцип оплаты труда сотрудников, которые напрямую работали с населением. Данная система оплаты очень хорошо себя зарекомендовала как инструмент, удобный для контроля и управления. В Министерстве абсорбции около 500 работников, трудящихся непосредственно в офисах или их филиалах, и около 60 служащих находятся в определенных точках по направлениям, охватывающим всю страну. Каждый год офисы обслуживания репатриантов принимают около 300 тыс. чел. С внедрением предлагаемой системы оплаты труда, обладающей специальным инструментом измерения его эффективности, возникла здоровая конкуренция

между подразделениями, что обеспечило стремление к непрерывному совершенствованию форм работы и улучшение многих ее параметров. Процесс внедрения осуществляется по принципу «вечного двигателя», т. е. непрекращающейся динамики совершенствования.

Руководствующей задачей строительства этой системы стало улучшение обслуживания населения, достижимое посредством использования инструмента, который бы непрестанно мотивировал сотрудников к выполнению большего количества операций за меньшее время и при этом с неизменно высоким качеством. Принцип абсолютной обозримости, прозрачности всего процесса стал главным при построении данной системы. На официальном сайте учреждения каждый месяц публиковались данные всех параметров работы.

Эта система используется в качестве инструмента управления, который позволяет наиболее полно реализовать себя в работе как индивидуму, так и рабочей группе. Также система позволяет отслеживать разделение труда и выполнение своих полномочий между всеми работниками и руководителями на всех уровнях.

Заключение. Процесс совершенствования премиальных систем в Израиле только начинается, поэтому проблем на этом этапе избежать почти невозможно. Одной из таких проблем является устаревание индексов стимулирования в процессе модернизации процессов, их автоматизации и компьютеризации. Не стоит забывать, что существует упорное сопротивление профсоюзов госслужащих, которые усматривают в обновлении системы премирования прямую угрозу размеру их зарплат. Нерешенной также остается проблема стимулирования ответственных должностных лиц – налоговых инспекторов, сотрудников полиции, тюремных служб, учителей, врачей. Государство воздерживается, к примеру, от стимулирования работы следователей полиции в соответствии с количеством дел, которые они ведут. Это могло бы повлечь необоснованный рост количества открытых уголовных дел или поспешное их закрытие путем необоснованных арестов и обвинительных заключений. Однако несмотря на проблематичность данного вопроса, целесообразно проанализировать аспекты возможного стимулирования следователей полиции, основываясь на объективных и субъективных факторах их деятельности.

Проблем много и их последовательное решение, которое начало израильское правительство в последние годы, является и государственной и гражданской задачей.

Литература

1. Dubin, R. Human Relations in Administration / R. Dubin. – New Jersey: Prentice Hall, 1968. – 538 p.

2. Green, R. Variable Pay: How to manage it Effectively / R. Green. – Alexandria: White Paper, 2003.

3. Hadad, Y. Work Study: Engineering Methods and Performance Assessment (in Hebrew) / Y.Hadad. – Raanana: The Open University, 2011. – Vol.4. – 630 p.

4. Katz, D. The Sosial Psychology of Organization / D. Katz, R.L. Kahn. – New York: John Wiley and Sons, 1978. – 838 p.

5. Flannery, T. P. People, performance, and pay: Dynamic compensation for changing organizations / T. P. Flannery, D. A. Hofrichter, P. E. Platten. – New York: The Free Press, 1996. – 270 p.

6. Lowler, E. Pay and Organization Effectiveness: A Psychological View / E. Lowler. – New York: McGraw-Hill, 1971. – 352 p.

7. Maslow, A. Motivation and Personality / A. Maslow. – New York: Harper Collins, 1954. – 411 p.

8. McClelland, D.C. Money as a Motivator: Some Research Insights / D.C. McClelland // Management Review. – 1968. – Vol. 57, Issue 2. – P. 23–28.

9. Rainey, Hal G. Understanding and Managing Public Organizations / Hal G. Rainey. – 4th ed. – Jossey-Bass, 2009. – 544 p.

10. Reem ,Y. Motivating Public Sector Employees / Y. Reem. – Hertie School of Governance – Working Papers. – 2011. – No 60

11. Tyagi, P.K. Monetary Incentives and Salesmen Performance / P.K. Tyagi, C.E. Block // Industrial Marketing Management. – 1983. – Vol. 12, Issue 4. – P. 263–269.

12. Vigoda-Gadot, E. The Performance of the Israeli Public Sector: A Citizens survey and National Assessment (2012) (in Hebrew) / E.Vigoda-Gadot, S. Mizrahi. – The University of Haifa, 2012. – 64 p.

13. Wright, Public Sector Work Motivation: Review of Current Literature and a Revised Conceptual Model / Wright, E. Bradley // Journal of Public Administration and Theory. – 2011. – Vol. 11, No. 4. – P. 559-586.

14. Арлозоров, М. Низкие цели и чрезмерные бонусы / М. Арлозоров // The Marker . – 2013. – 24 дек. [Электронный ресурс – иврит]. – Режим доступа: http://www.themarker.com/news/1.2198970. – Дата доступа: 24.12.2013.

15. Отчет комиссии Зусмана / Официальный сайт Министерства финансов [Электронный ресурс – иврит]. – Режим доступа: http://www.mof.gov.il/SACHAR/SALARYDATA/Pages/SalaryDataRules.aspx.

16. Оценка влияния метода материального стимулирования труда на процесс принятия решений чиновниками государственных служб / Официальный сайт Кнессета Израиля [Электронный ресурс – иврит]. – Режим доступа: www.knesset.gov.il/mmm/data/pdf/m03107.pdf – Дата доступа: 31.12.2013.

17. Херути-Совер, Т. Что такое на самом деле государственный сектор? / Т. Херути-Совер // The Marker. – 31 июля 2012. – [Электронный ресурс – иврит]. – Режим доступа: http://www.themarker.com/career/civil-service/1.1789918. – Дата доступа: 31.07.2012.

Материал поступил в редакцию 09.03.2014.

Стимулирование роста производительности труда мерами инвестиционной политики*

Преснякова Елена Владимировна,
кандидат экономических наук, заведующая сектором инвестиционной политики Института экономики Национальной Академии наук Беларуси (г. Минск, Беларусь)

В статье проведен сравнительный анализ производительности труда по валовому внутреннему продукту в Беларуси и странах Европейского союза. На основе построенной эконометрической модели дана оценка влияния стоимости основного капитала на рост производительности труда. Исследованы инструменты инвестиционной политики, стимулирующие создание производств с высоким уровнем добавленной стоимости. Предложен дифференцированный подход к оказанию поддержки инвестиционной деятельности организаций с учетом технологичности и наукоемкости создаваемых производств.

The article provides a comparative analysis of productivity of gross domestic product in Belarus and the European Union. Constructed on the basis of an econometric model assesses the impact of the cost of capital on labor productivity growth. Researched investment policy tools that encourage the establishment of industries with high added value. Proposition differentiated approach to support investment activities of organizations for manufacturability and research intensity generated productions.

Перед Республикой Беларусь стоит задача по повышению конкурентоспособности экономики на основе роста производительности труда. На макроуровне данный показатель определяется отношением валового внутреннего продукта к численности занятых в экономике страны.

Одним из факторов такого роста выступает структура и качество основного капитала. Определяющую роль в обновлении основного капитала играют меры инвестиционной политики, способствующие повышению эффективности инвестиционных вложений.

Проведенный анализ взаимосвязи динамики ВВП, производительности труда по ВВП и инвестиций основной капитал в 2005–2013 гг. в Беларуси позволяет сделать вывод о значительном отставании темпов роста ВВП и производительности труда от темпов роста инвестиций в основной капитал (рис. 1).

В течение 2005–2013 гг. в Беларуси наблюдались гораздо более высокие темпы роста инвестиций в основной капитал в предшествующем году (2005 г. — 120 %, 2011 г. — 117,9 %) по сравнению с темпами роста ВВП в отчетном году (2006 г. — 110 %, 2012 г. — 101,5 %). В 2013 г. темп роста ВВП сложился на уровне в 100,9 %, что является наиболее низким показателем за последние 9 лет. Показатели производительности труда по ВВП фактически повторяют показатели роста ВВП, что обусловлено незначительными колебаниями в течение исследуемого периода численности занятого экономически активного населения (в 2005 г. — 4414,1 тыс. чел., в 2013 г. — 4523,1 тыс. чел.).

В настоящее время для экономики Беларуси *характерно значительное отставание производительности труда по ВВП от уровня стран Европейского союза (рис. 2).*

Производительность труда в организациях Беларуси в 5–6 раз ниже среднеевропейского уровня (в 2013 г. 11 950 евро/чел. против 54 262 евро/чел. в европейских странах). Ежегодные темпы прироста производительности труда по ВВП в евро/чел в Беларуси составляют 10–12 %. Расчеты показывают, что при сохранении существующих темпов прироста производительности труда Беларуси понадобится около 15 лет, чтобы достигнуть среднеевропейского уровня 2013 г.

* Статья опубликована при поддержке Белорусского фонда фундаментальных исследований.

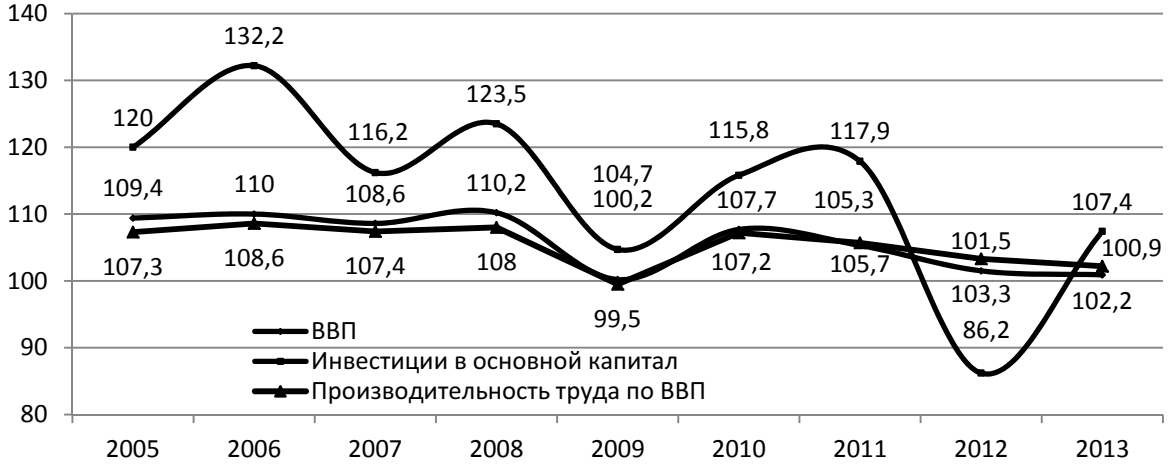


Рис. 1 — Темпы роста ВВП, производительности труда по ВВП и инвестиций основной капитал в 2005-2013 гг. (к соответствующему периоду предыдущего года), %
Источник: [3]

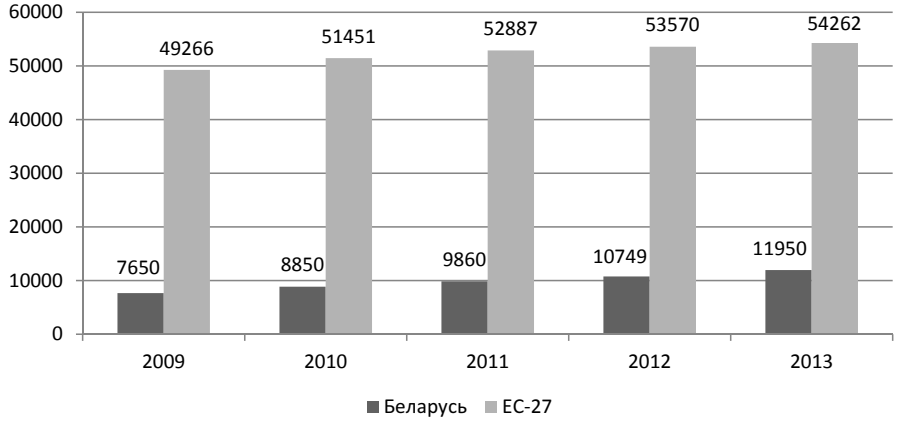


Рис. 2 — Производительность труда по ВВП в Республике Беларусь и ЕС-27 в 2009–2013 гг., евро/занятого
Источники: [3, 6]

Внутри стран ЕС-27 эффективность сферы производства и услуг значительно различается. Наиболее эффективны экономики Дании (производительность труда по ВВП — 84 354 евро/чел.), Германии (62 892 евро/чел.), Франции (70 564 евро/чел.), Нидерландов (67 397 евро/чел.), Австрии (70 209 евро/чел). Гораздо ниже показатели эффективности у стран Эстонии (25 050 евро/чел), Латвии (21 600 евро/чел), Литвы (22 370 евро/чел), Болгарии (11 862 евро/чел).

Показатели производительности труда и в Европейском союзе, и в Беларуси дифференцированы по отдельным видам экономической деятельности (рис. 3).

В Европейском союзе наиболее производительными являются секторы горнодобывающей промышленности (101 785 евро/чел.) и производство и распределение электроэнергии (148 213 евро/чел.). В обрабатывающей промышленности производительность труда составляет 45 000 евро/чел. и превышает показатель в Беларуси в 3,7 раза (рис. 3). Проведенное сравнение определяет необходимость повышения эффективности реализуемых инвестиционных проектов и уровня их отдачи.

Оценить влияние роста объемов основного капитала на производительность труда по ВВП позволяет производственная функция Кобба-Дугласа, выражающая зависимость результата производства от затрат ресурсов.

При описании экономики (точнее ее производственной подсистемы) с помощью производственной функции экономика рассматривается как «черный ящик», на вход которого поступают ресурсы $R_1, \ldots, R_m$, а на выходе получается результат в виде годовых объемов производства различных видов продукции $X_1, \ldots, X_m$. Ресурсы рассматриваются как аргументы, а валовой выпуск или валовой внутренний продукт — как функции.

В качестве ресурсов (факторов производства) на макро-уровне наиболее часто рассматриваются накопленный труд в форме производственных фондов (капитал) K и настоящий (живой) труд L,

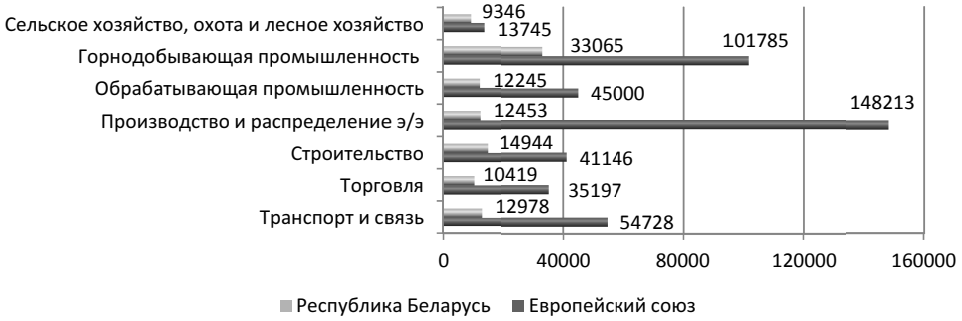


Рис. 3 — Уровень производительности труда по валовой добавленной стоимости в странах ЕС и Республике Беларусь в 2013 г., евро
Источник: [2, 6]

а в качестве результата — валовой выпуск *X* (либо валовой внутренний продукт *Y*, либо национальный доход *N*).

Мультипликативная производственная функция задается выражением:

$$X = AK^{\alpha 1}L^{\alpha 2},\ \alpha_1 > 0,\ \alpha_2 > 0. \quad (1)$$

И тем самым обладает свойством, адекватным реальной экономике: при отсутствии одного из ресурсов производство невозможно.

Для решения поставленной перед нами задачи в качестве результата в ПФ примем валовый внутренний продукт (*X*). В качестве ресурсов — остаточную стоимость основного капитала (*K*), а также численность занятых в экономике Беларуси (*L*). При делении обеих частей уравнения на численность занятых в экономике получим функцию, отражающую зависимость между производительностью труда по ВВП и основным капиталом.

$$X/L = AK^{\alpha}, \quad (2)$$

где *X/L* — производительность труда по ВВП,

A — коэффициент, который соизмеряет ресурсы с величиной производительности труда.

При логарифмировании данная функция становится линейной:

$$ln(X/L)t = lnA + \alpha lnK_t + \varepsilon_t, \quad (3)$$

где $\varepsilon_t = ln\delta_t$, $M\varepsilon_t = 0$

Таким образом, нами получена модель линейной множественной регрессии, для которой параметры функции *A*, *α* могут быть определены с помощью метода наименьших квадратов.

При проведении расчетов нами использованы данные об объеме ВВП, численности занятых и остаточной стоимости основного капитала за 2001-2013 гг. Для получения параметров функции использован пакет Microsoft Excel. Наиболее достоверные значения функция принимает при *A = 1*.

Полученные результаты расчета мультипликативной производственной функций представим в табл. 1 и 2.

Таблица 1 — Регрессионная статистика

Множественный R	0,999948
R-квадрат	0,999896
Нормированный R-квадрат	0,916563
Стандартная ошибка	0,158916
Наблюдения	13

Таблица 2 — Дисперсионный анализ

	df	*SS*	*MS*	*F*
Регрессия	1	2926,980364	2926,98	115900,3
Остаток	12	0,303051539	0,025254	
Итого	13	2927,283416		
	Коэффициенты	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	
Y-пересечение	0	#Н/Д	#Н/Д	
Переменная ln K	0,489742	0,00143855	340,4413	

R-квадрат характеризует долю вариации зависимой переменной, обусловленной регрессией или изменчивостью объясняющих переменных. В нашем случае R-квадрат (0,999896) близок к 1, что говорит о высоком качестве подгонки данной модели, т. е. регрессия хорошо описывает зависимость между объясняющими и зависимой переменной.

F-критерий значимости уравнения *F* равен 115 900,3, что больше табличного значения критерия Фишера-Снедекора $F_{0,05;1;12} = 4,75$, т. е. уравнение регрессии значимо. Следовательно, исследуемая зависимая переменная y очень близко описывается включенной в регрессионную модель переменной *ln(K)*.

На основании полученных данных можно вывести производственную функцию для вышеописанной ситуации:

$$ln(X/L)t = 0{,}489742\, lnK_t. \quad (4)$$

Производственную функцию, отражающую зависимость производительности труда по валовому внутреннему продукту от темпов роста основного капитала, получим путем экспонирования:

$$(X/L)t = K^{0{,}489742}. \quad (5)$$

Согласно расчетным параметрам при росте остаточной стоимости основного капитала на 1 % производительность труда по валовому внутреннему продукту увеличивается на 0,489742 %.

Обновление основного капитала зависит от темпов ввода объектов, а также выбытия (ликвидации) основных средств. Часть инвестиций в основной капитал направляется на замену выбывших основных средств. Другие введенные основные средства по своим характеристикам заменяют действующие, но уже морально и физически устаревшие основные средства. В результате лишь некоторая доля инвестиций в основной капитал способствует росту остаточной стоимости основных средств. Следовательно, обеспечение ежегодного прироста производительности труда по ВВП в размере не менее 1 % требует увеличения инвестиционных вложений в многократном размере (более, чем в 2 раза).

В целях сокращения отставания производительности труда на отечественных предприятиях от среднеевропейского уровня в 2013 г. правительством принят курс на модернизацию экономики Беларуси на основе использования различных инструментов стимулирования.

Государственные стимулы могут быть разбиты на несколько групп в зависимости от поставленных задач по достижению показателей производительности труда:

1. К первой группе относятся инструменты, стимулирующие инвестиционные проекты, реализация которых может обеспечить уровень производительности не ниже показателей стран Европейского союза (ЕС-27), т. е. примерно 60 тыс. долл. США на человека. В качестве источников выделения субсидий на эти цели служат средства инновационных фондов, которые предназначены для организации рабочих мест со среднеевропейским уровнем производительности, развития высокотехнологичных отраслей, обеспечивающих высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики.

Механизм субсидирования заложен в указе президента Республики Беларусь от 1 августа 2012 г. № 357 «О порядке формирования и использования инновационных фондов». В частности, предусмотрено, что с 1 января 2013 г. в составе республиканского бюджета формируются республиканские инновационные фонды, в составе местных бюджетов — местные инновационные фонды. Постановлением Совета министров от 22 ноября 2012 г. № 1068 утвержден перечень свыше 2,5 тысяч предприятий государственной формы собственности и с долей государства свыше 50 %, которые в 2013 г. являются плательщиками отчислений в инновационные фонды. Данные организации уплачивают налог на прибыль, и 10 % от этих сумм направляется в инновационные фонды [5].

Особенностью порядка финансирования проектов из средств инновационных фондов является проведение открытого конкурсного отбора проектов. Вместе с тем трудновыполнимые критерии ограничивают возможное количество претендентов на финансирование из инновационных фондов. Таким образом, победивший инновационный проект может получить практически стопроцентное финансирование за счет средств фонда. Выделение средств из инновационных фондов осуществляется на безвозвратной основе. При этом в уставном фонде организации, получившей субсидию, доля государства не увеличивается. Отметим, что в Законе Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2014 год» расходование средств инновационных фондов предусмотрено в размере 0,66 трлн руб. (3,2 % от инвестиций в основной капитал за счет средств республиканского бюджета в 2013 г. и 0,53 % от всех расходов республиканского бюджета в 2014 г.).

В 2013 г. наряду с инновационными фондами республиканские органы государственного управления получают право формировать внебюджетные централизованные инвестиционные фонды. Организации, находящиеся в их подчинении, имеют право ежемесячно направлять в инвестиционные фонды до 25 % прибыли, остающейся в их распоряжении. Выделение средств инвестиционных фондов осуществляется на возвратной и безвозвратной основе. Например, в соответствии с указом президента Республики Беларусь от 14 ноября 2013 г. № 510 ОАО «Камволь» в 2013–2015 гг. будут предоставлены денежные средства на безвозвратной основе из средств инновационного фонда, формируемого Мингорисполкомом, в размере 490 млрд руб.

На наш взгляд, в целях расширения возможностей инновационных и инвестиционных фондов следует предусмотреть распределение средств на возвратной основе на определенный срок с нулевой ставкой возмещения. Отметим, что в 2013 г. доля средств внебюджетных фондов в финансировании инвестиционной деятельности

составляла 0,1 %, т. е. являлась крайне низкой. Средства, возвращаемые инвесторами в фонды, целесообразно было бы в дальнейшем использовать на финансирование новых инвестиционных проектов.

2. Ко второй группе стимулов относятся субсидии, предоставляемые на реализацию инвестиционных проектов, которые позволяют достичь к 2016 г. производительности труда по добавленной стоимости не менее 30 % от среднего уровня в странах ЕС-27. Основным нормативным актом является указ президента Республики Беларусь от 8 июля 2013 г. № 301 «О мерах по стимулированию реализации инвестиционных проектов с высокой добавленной стоимостью» [4].

Согласно Указу № 301 юридическим лицам, включенным в перечень, при условии реализации ими инвестиционных проектов, которые по итогам 2016 г. позволят обеспечить в целом по юридическому лицу годовую добавленную стоимость не ниже пороговых значений годовой добавленной стоимости в расчете на одного среднесписочного работника по соответствующему виду экономической деятельности, возмещаются из средств республиканского бюджета в установленном размере проценты за пользование банковскими кредитами, полученными с 1 января 2014 г. по 1 января 2017 г. для реализации проектов.

Установленные пороговые значения годовой добавленной стоимости в расчете на одного среднесписочного работника составляют для:

– горнодобывающей промышленности — 19,5–117 тыс. долл. США;

– обрабатывающей промышленности — 16,6–239,8 тыс. долл. США;

– производство и распределение энергии — 40 тыс. долл. США.

При этом юридические лица освобождаются от обязанности увеличения доли Республики Беларусь в их уставных фондах.

Возмещение процентов за пользование банковскими кредитами производится:

– в белорусских рублях — в размере ставки рефинансирования Национального банка, установленной на дату возмещения процентов, увеличенной не более, чем на 3 п. п. маржи;

– в свободно конвертируемой валюте — в размере ставки LIBOR по шестимесячным межбанковским депозитам, установленной на дату возмещения процентов, увеличенной не более, чем на 4 процентных пункта маржи в валюте кредита;

– в российских рублях — в размере ставки рефинансирования, установленной Центральным банком Российской Федерации на дату возмещения процентов.

В случае необеспечения юридическим лицом по итогам 2016 г. выполнения условий сумма возмещенных процентов по банковским кредитам, увеличенная на ставку рефинансирования Национального банка, установленную на дату возмещения процентов, подлежит уплате юридическим лицом в бюджет в течение 2017 г. ежеквартально равными долями [4].

В данной группе предъявляемые к проектам по модернизации требования ниже, чем в первой, однако ниже и суммы предоставляемых субсидий.

Механизм, заложенный в нормативно-правовом акте, имеет определенные недостатки. В частности, отсутствует четкая зависимость между эффективностью реализации инвестиционного проекта и показателем годовой добавленной стоимости в расчете на одного среднесписочного работника по видам экономической деятельности в целом по юридическому лицу. В связи с этим средства республиканского бюджета будут направлены, в первую очередь, не на реализацию высокоэффективных проектов, а на поддержку высокоэффективных производств. Было бы более целесообразно учитывать показатель годовой добавленной стоимости в расчете на одного среднесписочного работника по видам экономической деятельности, полученный в результате реализации конкретных инвестиционных проектов.

3. Постановлением Совета министров Республики Беларусь от 30 декабря 2012 г. № 1262 «Об определении показателей эффективности развития организаций на 2013–2015 годы» определены показатели выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг в расчете на одного среднесписочного работника и добавленной стоимости в расчете на одного среднесписочного работника для 711 организаций промышленности, строительства, транспорта и связи. На основе положений указа президента Республики Беларусь от 28.03.2006 № 182 при наличии программ (планов) комплексной модернизации на 2013–2015 гг. данным организациям оказывалась государственная поддержка инвестиционной деятельности в течение 2013 г. за счет средств республиканского бюджета путем возмещения части процентов по выданным кредитам.

В республиканском бюджете 2014 г. роль государственной поддержки инвестиционной деятельности не только сохранена, но и усилена. Она сконцентрирована на двух основных направлениях: экспорте, а также модернизации и создании производства с высокой добавленной стоимостью.

Таблица 3 — Примеры распределения секторов экономики по категориям в зависимости от наукоемкости

Категория		Сектор
Manufacturing	Промышленность	
High-tech	Высокотехнологичные производства	Фармацевтика, компьютеры, электроника
Medium-high-tech	Среднетехнологичные высокого уровня	Химическая, машиностроение, автомобилестроение
Medium-low-tech manufacturing	Среднетехнологичные низкого уровня	Производство кокса, нефтепродуктов, резиновых и пластмассовых изделий, металлургия
Low-tech manufacturing	Низкотехнологичные производства	Пищевая, напитки, табачные изделия, текстиль, производство кожи, обработка древесины, целлюлозно-бумажное производство
Services	Услуги	
KIS	Наукоемкие услуги	Правовые и бухгалтерские, кино, видео, телевидение, научная, издательская деятельность, медицина, компьютерное программирование
LKIS	Менее наукоемкие услуги	Оптовая и розничная торговля, ремонт, складирование, почтовые услуги

Источник: [7]

Расходы на оказание государственной поддержки реальному сектору экономики (без АПК) предусматриваются в бюджете в размере 4,7 трлн рублей. Несмотря на снижение доли бюджета в ВВП и почти двукратное уменьшение ставки рефинансирования (с 26 до 14 %), объем государственной поддержки в ВВП сохранен и составил 0,7 %. Указанные средства позволят привлечь новые кредиты с господдержкой на общую сумму 12,4 трлн рублей, в том числе экспортные кредиты — 4 трлн рублей, кредиты на модернизацию производств — 2,4 трлн рублей (объем компенсации по ним составит 2,3 трлн рублей с учетом имеющейся задолженности), кредиты на реализацию инвестиционных проектов с высокой добавленной стоимостью — 1 трлн рублей, кредиты на развитие деревообрабатывающей промышленности — 2,7 трлн рублей, кредиты на развитие стекольной промышленности — 1 трлн рублей, другие — 1,3 трлн рублей [1].

При совершенствовании инструментов стимулирования создания эффективных производств, обеспечивающих высокую долю валовой добавленной стоимости на 1 работающего, целесообразно использовать опыт Европейского союза. Для оценки структуры экономики в Европейском союзе применяют деление секторов экономики по категориям в зависимости от их наукоемкости, что позволяет более эффективно оценивать структурные сдвиги в экономике и их влияние на экономический рост (табл. 3).

Согласно зарубежным исследованиям наиболее высокая производительность труда и рост ВДС обеспечивается предприятиями, работающими в сфере высоких технологий и оказывающих наукоемкие услуги. Отметим, что в Германии находится наибольшее количество предприятий, работающих в сфере высокотехнологичных производств, в том время как в Италии, Великобритании и Франции оказывается наибольшее количество наукоемких услуг. Таким образом, производительность труда выше в странах-членах ЕС с высокой долей занятости в высокотехнологичных отраслях промышленности и наукоемких секторах.

Проанализируем инвестиционные вложения в Беларуси в промышленности в разрезе видов экономической деятельности, учитывающих их наукоемкость (табл. 4).

В Беларуси на долю высокотехнологичных и среднетехнологичных высокого уровня промышленных производств в совокупности приходится 12,8 % ВВП и 17,8 % инвестиций в основной капитал. Низкотехнологичные и среднетехнологичные низкого уровня промышленные производства создают 14,4 % ВВП. При этом инвестиционные вложения в данные сферы составляют 15,7 %.

Применяемые в Беларуси меры стимулирования инвестиционной деятельности не учитывают технологичность и наукоемкость вида экономической деятельности организаций. В связи с этим целесообразным представляется внедрение в практику государственного регулирования инвестиционных процессов зарубежного подхода разделения видов экономической деятельности на высоко-, средне- и низко-технологичные. При прочих равных условиях преимущество в оказании государственной финансовой поддержки должно оказываться организациям, работающим в сфере высоких технологий и оказывающих

Таблица 4 — Структура ВВП и инвестиций в основной капитал в промышленности в разрезе видов экономической деятельности с учетом их наукоемкости в 2013 г.

	Удельный вес ВДС видов экономической деятельности в ВВП*, %	**Удельный вес инвестиций в основной капитал, %**
Всего по промышленности:	28,7	34,3
Горнодобывающая промышленность	1,1	2,0
Обрабатывающая промышленность	24,8	23,5
Высокотехнологичные		
Производство электрооборудования, электронного оптического оборудования	1,5	0,5
Итого:	1,5	0,5
Среднетехнологичные высокого уровня		
Производство машин и оборудования	3,5	1,2
Химическое производство	3,4	3,1
Производство транспортных средств и оборудования	1,2	1,8
Итого:	8,1	6,1
Среднетехнологичные низкого уровня		
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	1,4	2,1
Производство резиновых и пластмассовых изделий	1,2	0,8
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	2,1	1,6
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	1,6	2,3
Итого:	6,3	6,8
Низкотехнологичные		
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	5,4	3,9
Текстильное и швейное производство	1,3	0,7
Производство кожи и изделий из кожи и обуви	0,3	0,0
Обработка древесины и производство изделий из дерева	0,6	3,0
Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	0,5	1,2
Итого:	8,1	8,9
Прочие отрасли промышленности	4,7	11,9

Источники: [2,3]

наукоемкие услуги. Именно эти виды деятельности обеспечивают более высокую производительность труда и рост валовой добавленной стоимости. Финансовую поддержку средне- и низкотехнологичных производств и менее наукоемких услуг следует оказывать по остаточному принципу. Внедрение дифференцированного подхода к оказанию финансовой поддержки инвестиционной деятельности организаций будет способствовать повышению конкурентоспособности национальной экономики и росту ее эффективности.

Литература

1. Баланс доходов и расходов // Финансы. Учет. Аудит. — 2014. — № 1. — С. 8–14.

2. Богдан, Н.И. Эффективность инновационной политики Беларуси: проблемы и пути развития // Белорусский экономический журнал. — 2013. — № 2. — С. 93.

3. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, — Мн., 2013. — 256 с.

4. О мерах по стимулированию реализации инвестиционных проектов с высокой добавленной стоимостью : указ Президента Респ. Беларусь, 8 июля 2013 г., № 301 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2013. — 1/14374.

5. О порядке формирования и использования инновационных фондов: указ Президента Респ. Беларусь, 7 авг. 2013 г., № 357 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2013. — 1/13679.

6. European Commission Eurostat [Электрон. ресурс]. — Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home

7. EU SMEs in 2012: at the crossroads: annual report on small and medium-sized enterprises in the EU. — Rotterdam, 2012. — 89 p.

Материал поступил в редакцию 26.02.2014.

Организация труда и заработной платы как подсистема менеджмента предприятия

Лещинская Галина Антоновна,
магистр экономических наук, аспирант кафедры «Менеджмент»
Белорусского национального технического университета
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются специфические черты организации и оплаты труда как подсистемы менеджмента, которыми она обладает наряду с общесистемными свойствами.

In this article are considered the specific features of organization and labour payment as a subsystem of management which it has together with the system-wide properties.

Проблема организации труда и заработной платы — одна из ключевых в экономике. От ее успешного решения во многом зависят как повышение эффективности производства, так и рост благосостояния людей, благоприятный социально-психологический климат в обществе. Эффективная система организации и оплаты труда стимулирует производительность работников, направляет их деятельность для реализации организационных целей.

Управление мотивацией персонала деловых организаций с позиций системной методологии менеджмента рассматривается в качестве подсистемы общей или интегральной системы управления фирмой, предприятием. Поэтому наряду с общесистемными свойствами этой подсистеме присущи свои особые, специфические содержания и свойства, которые отражаются в целях, принципах, функциях и других элементах структуры [1, с. 154].

Организация и оплата труда как подсистема включает следующие основные элементы:

– цели;
– принципы;
– функции;
– методы;
– организационная структура;
– управленческий персонал;
– технология управления;
– техника;
– информация.

Системообразующим элементом системы менеджмента и одновременно главным и общим оценочным критерием являются ее цели, которым должны соответствовать в целом его система, каждый элемент должен соответствовать цели системы, отдельные элементы должны соответствовать друг другу.

Основная цель системы оплаты труда — обеспечение реализации стратегических целей организации за счет привлечения, сохранения и стимулирования персонала. Следовательно, необходимым условием создания эффективной системы оплаты труда является определение стратегических целей компании и требуемых для их достижения характеристик персонала: навыков, поведения и т. д. Затем из существующего сегодня набора систем и методов оплаты труда требуется выбрать те, которые ориентируют сотрудников на реализацию стратегических целей компании и соответствуют ее организационной культуре [2].

С другой стороны, целью организации и оплаты труда является обеспечение вознаграждения работников за их труд в зависимости от его количества и качества, создание на этой основе их материальной заинтересованности в конечных результатах своего труда.

Выделяют части организации и оплаты труда:

– нормирование труда — определяется количество труда;

– тарифное нормирование зарплаты — разработка и правильное применение тарифных ставок, должностных окладов;

– разработка форм и систем оплаты труда — порядок исчисления зарплаты.

Поскольку организация и оплата труда является подсистемой системы менеджмента, то ей присущи общие принципы управления. Эта группа принципов отражает требования, предъявляемые к качеству систем управления, а в целом — к управленческой деятельности [1, с. 32].

1. Научность — управленческая деятельность должна базироваться на основе данных науки, т. е. объективных законах и закономерностях.

2. Системность — качество функционирования систем управления зависит от того, насколько эти элементы систем управления соответствуют друг другу и целям управления, т. е. результативность управления во многом предопределяется тем, насколько оно соответствует критериям системы.

3. Комплексность — предполагает необходимость всестороннего учета всех факторов, воздействующих на объект управления.

4. Экономичность — управление должно осуществляться с наименьшими затратами ресурсов, но не в ущерб его рациональности и результативности.

5. Эффективность — требование к управленческой деятельности обеспечивать результативность (прибыльность) функционирования объекта управления.

6. Мотивация — управление может быть высоко результативным только при справедливом стимулировании деятельности персонала объекта и субъекта управления [1, с. 32–34].

В условиях рыночной экономики покупательная способность заработной платы и ее динамика на предприятии формируются под воздействием сложных разнонаправленных механизмов и зависят в целом от уровня развития экономики, социально-экономической государственной политики, взаимодействия работодателей и профсоюзов, ситуации на рынке труда. По мнению автора статьи [3], обобщение фактических данных и анализ современных тенденций в деятельности предприятий позволяют сформулировать следующие специфические принципы организации и оплаты труда на предприятии.

1. Принцип установления заработной платы на основе цены труда.

Наряду с равновесной ставкой, при которой спрос на труд равен его предложению, на уровень рыночной заработной платы влияют и результаты договоренности между профсоюзами и работодателями, которые являются субъектами рынка труда. Также рыночная ставка заработной платы зависит от гарантий и ограничителей, установленных органами государственной власти. Под влиянием всех перечисленных факторов и формируется рыночная цена труда, которая является основой при установлении заработной платы на предприятиях.

2. Принцип гарантирования уровня основной заработной платы работнику при выполнении им нормы труда независимо от результатов деятельности предприятия.

Защитить наемного работника в рыночных условиях можно, установив определенные гарантии, как по минимальной заработной плате, так и по тарифным ставкам (окладам) и другим компенсационным выплатам различным профессионально-квалификационным группам. Решение этой задачи предполагает установление соответствующих гарантий в законодательных и нормативных актах на государственном уровне, а также в соглашениях и коллективных договорах.

3. Принцип дифференциации заработной платы в соответствии с количеством и качеством труда, требованиями социальной справедливости.

Дифференциация заработной платы должна осуществляться с учетом количества и качества труда и обеспечивать заинтересованность персонала в повышении как своей квалификации, так индивидуальных результатов труда. Социально неприемлемым является чрезмерно высокий разрыв в заработке между отраслями, регионами, предприятиями, а также в заработной плате между различными категориями работников предприятия.

4. Принцип обеспечения заинтересованности работников в достижении высоких коллективных результатов труда.

С одной стороны, предпринимателю сложно, а порой и невозможно проконтролировать индивидуальные результаты труда. С другой стороны, работник заинтересован в высоком заработке, а его начисление зависит от размера добавленной стоимости, которая определяется результатами деятельности предприятия. В этих условиях работодателю выгодно делегировать работнику больше полномочий и ответственности, которые бы позволяли ему более полно реализовать свой потенциал в целях повышения эффективности деятельности всего предприятия.

5. Принцип взаимосвязи динамики заработной платы с изменением производительности труда.

Увеличение размера вновь созданной стоимости на одного работника является основанием для повышения заработной платы на предприятии. При организации оплаты и стимулирования труда соотношение динамики заработной платы и производительности труда может быть различным в зависимости от факторов, влияющих на изменение добавленной стоимости, структуры самой добавленной стоимости и соответствия уровня оплаты труда рыночной цене труда.

6. Принцип защиты покупательной способности заработной платы в условиях инфляции.

В условиях инфляции важно защитить покупательную способность заработной платы, основным механизмом реализации которой является ее индексация.

Реализация изложенных принципов руководителями предприятий при поддержке представителей трудовых коллективов обеспечит эффективную организацию и оплату труда, предусматривающую соответствующие стандартам гарантии, обоснованную дифференциацию тарифных ставок и окладов, заинтересованность работников в результатах труда и повышении квалификации, оптимизацию издержек на содержание персонала. В связи с этим важно, чтобы конкретные управленческие решения, действия профсоюзов и других институтов трудовых отношений принимались с учетом сформулированных принципов организации и оплаты труда на предприятии.

Основной трудностью при рассмотрении такого феномена, как заработная плата, является ее двуединая природа.

С одной стороны, заработная плата является частью валового национального продукта, которая отражается в себестоимости продукции и распределяется в рыночной экономике между отраслями народного хозяйства, предприятиями и отдельными работниками, исходя из количества и качества затраченного труда, а также спроса и предложения товаров. Заработная плата представляет собой цену рабочей силы, соответствующую стоимости предметов потребления и услуг, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы, удовлетворяя материальные и духовные потребности работника и членов его семьи.

С другой стороны, путь к эффективной профессиональной деятельности человека лежит через понимание его мотивации. Знание того, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе трудовых действий [4, с. 7].

По мнению автора монографии [4], из понимания природы заработной платы вытекают две ее основные функции: воспроизводственная и стимулирующая.

1. Воспроизводственная функция предполагает обеспечение работников, а также членов их семей необходимыми жизненными благами для воспроизводства рабочей силы без увеличения состава обеспечиваемой семьи. Данная функция впервые была выявлена А. Смитом и описана в его работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» [5].

2. Стимулирующая функция предполагает установление зависимости заработной платы работника от его трудового вклада, от результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Большой вклад в обоснование функции стимулирования внес А. Маршалл своей работой «Принципы экономической науки» [6].

В рамках рыночной экономики выделяют еще две функции: платежеспособного спроса и социальную, которые отражают специфические рыночные условия заработной платы [4, с. 8].

Принцип установления зависимости размера заработной платы работника от полученных результатов его труда в течение определенного времени определяет форма оплаты труда, а системы оплаты труда — это способ реализации этой зависимости.

На практике наиболее часто используются две формы оплаты труда — сдельная и повременная. Если в качестве основного измерителя результатов труда используется количество выполненных работ, оказанных услуг изготовленной продукции определенного качества, то форма заработной платы называется сдельной, если же в качестве такого измерителя используется количество отработанного рабочего времени, нормированного задания и качества труда — повременной.

В ст. 63 ТК определено, что формы, системы и размеры оплаты труда работников устанавливаются нанимателем на основании коллективного договора, соглашения и трудового договора, т. е. предприятия самостоятельно выбирают приемлемые для них формы и системы организации заработной платы. При этом необходимо соблюдение ряда условий, которые определяют целесообразность их использования.

Системы оплаты подразделяются по количеству показателей учета результатов труда, при этом различают простые и сложные системы оплаты; по степени воздействия на поведение работника — поощрительные, принудительные и гарантирующие; по характеру оплаты за перевыполнение норм труда — прямые, прогрессивные и регрессивные; по характеру воздействия — индивидуальные и коллективные и т. д.

Наиболее распространенные формы и системы оплаты труда приведены в Общегосударственном классификаторе Республики Беларусь ОКРБ 006-2009 «Профессии рабочих и должности служащих» и представлены в табл. 1.

В настоящее время в Республике Беларусь возможно применение различных форм и систем оплаты труда. Подбор оптимальной системы оплаты труда работников приведет к снижению

Таблица 1 — Коды форм и систем оплаты труда

Код	Наименование формы и системы оплаты труда
10	Сдельная форма оплаты труда
11	Система оплаты труда прямая сдельная
12	Система оплаты труда сдельно-премиальная
13	Система оплаты труда сдельно-прогрессивная
14	Система оплаты труда косвенно-сдельная
15	Система оплаты труда аккордная
20	Повременная форма оплаты труда
21	Система оплаты труда простая повременная
22	Система оплаты труда повременно-премиальная
23	Иные системы оплаты труда

Источник: [10]

материало- и энергоемкости продукции, повышению производительности труда, сокращению потерь рабочего времени, минимизацию брака и т. д [7, с. 174].

Работу по организации и нормированию осуществляют отделы организации труда и заработной платы (ООТиЗы). Это самостоятельные подразделения, подчиненные директору предприятия либо его заместителю по экономике. Их структура определяется масштабом и спецификой производства, принятой системой организации труда и нормирования с учетом разделения труда между технологической службой и ООТиЗ. На крупных предприятиях это могут быть управления организации труда и заработной платы, на средних — отделы, на небольших — бюро, группы в составе планово-экономических отделов [8, с. 315]. Примерный перечень должностей отдела организации труда и заработной платы состоит из начальника отдела (управления, бюро, сектора, группы, лаборатории), инженера по организации труда, экономиста по труду; инженера по организации и нормированию труда, техника по труду.

Согласно п. 15 Постановления [9], должностные обязанности работников, занятых организацией заработной платы, труда и его нормированием, регламентируются должностными инструкциями, разработанными с учетом Единого квалификационного справочника должностей служащих и утвержденными нанимателем.

Распределение функциональных обязанностей работников и объемов работ между работниками осуществляется руководителем службы организации труда и заработной платы в рамках установленной нормативной численности.

При больших объемах работ за работниками закрепляются определенные виды работ (организация труда, оплата и стимулирование труда, нормирование труда и т. д.).

При распределении функций (операций) между исполнителями следует учитывать их деловые качества, опыт, организованность, которые способствуют повышению квалификации и четкому выполнению профессиональных обязанностей.

Согласно п. 17 Постановления [9], основными функциями службы организации труда и заработной платы являются:

– подготовка в установленные сроки планов и заданий по труду и заработной плате;

– участие в подготовке сметы использования прибыли по основным направлениям ее расходования;

– определение экономической эффективности внедрения мероприятий по организации труда;

– участие в разработке бизнес-плана организации;

– организация учета показателей по труду;

– планирование фонда оплаты труда по организации и ее структурным подразделениям;

– разработка применительно к конкретным условиям работы организации положений об оплате труда и премировании работников, анализ эффективности применения действующих форм и систем оплаты труда, материального и морального поощрения;

– проведение анализа непроизводительных выплат заработной платы и разработка мер по их сокращению;

– разработка положений о порядке установления доплат за совмещение профессий (должностей), расширение зоны обслуживания или увеличение объема выполняемых работ, надбавок за профессиональное мастерство, за стаж работы и др.;

– организация своевременного проведения инструментальных замеров условий труда на рабочих местах работников, пользующихся пенсионными льготами, а также на которых могут устанавливаться доплаты за условия труда, отклоняющиеся от нормальных;

– обеспечение правильности установления тарифных ставок, окладов, надбавок, доплат и других выплат, определение совместно с техническими службами разрядов по их сложности, контроль за присвоением рабочим квалификационных разрядов и классов;

– разработка совместно со структурными подразделениями организации и профкомом

проекта коллективного договора и участие в проверке его исполнения;

– организация контроля за соблюдением в организации трудового законодательства, постановлений, распоряжений вышестоящих органов и других нормативных актов по вопросам организации труда, заработной платы и управления производством;

– изучение трудовых процессов, условий труда в организации и выявление резервов роста производительности труда;

– разработка положений о структурных подразделениях организации, рабочих инструкций, оказание методической помощи в разработке должностных инструкций служащим;

– разработка штатного расписания работников организации на основе Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь, нормативов численности, норм управляемости и других нормативных правовых актов;

– участие в разработке условий конкурсов профессионального мастерства и мероприятий по развитию творческой активности работающих, распространению передового производственного опыта;

– разработка организационных структур управления организации и ее структурных подразделений, проведение работы по их совершенствованию;

– разработка мероприятий по совершенствованию разделения и кооперации труда, улучшению использования рабочего времени, аттестации и рационализации рабочих мест, внедрению прогрессивных приемов и методов труда, созданию благоприятных условий труда;

– обеспечение структурных подразделений организации нормативными материалами по труду, привлечение широкого круга рабочих, специалистов и других служащих к решению вопросов организации труда и заработной платы;

– организация работы по нормированию труда, расчету норм, анализу их качества и своевременному пересмотру, расширению сферы нормирования труда;

– разработка заданий по снижению трудоемкости продукции и календарных планов пересмотра норм трудовых затрат;

– организация и проведение систематического изучения использования рабочего времени всеми категориями работников предприятия путем применения самофотографий рабочего дня, хронометражных наблюдений и других методов изучения рабочего времени;

– изучение причин невыполнения норм времени, норм выработки, норм обслуживания работниками, участие в разработке мероприятий по созданию необходимых условий труда, обеспечивающих выполнение установленных норм всеми работниками;

– участие в централизованной разработке межотраслевых (отраслевых) нормативов времени, норм выработки, обслуживания, нормативов численности и управляемости;

– разработка местных норм обслуживания, нормативов численности, норм управляемости для всех категорий работников;

– осуществление контроля за правильностью применения утвержденных норм и нормативов.

Под управленческой деятельностью понимается временная последовательность осуществления управленческих работ с использованием определенной совокупности приемов и способов и применения соответствующих технических средств. Функциональное содержание менеджмента многообразно и включает множество подсистем. Поэтому наряду с технологией системы менеджмента выделяют технологию функциональных подсистем. Технология менеджмента понятие неоднородное, включает в себя различные виды технологий, специфика которых определяется объектом управленческой деятельности, ее целями и методами [1, с. 107].

В современном менеджменте широко используются компьютерные технологии на базе электронно-вычислительных устройств различного класса для сбора, обработки, преобразования, накопления данных и получения информации, необходимой для выработки, принятия и реализации управленческих решений. Технические средства в этих системах в основном представлены компьютерами, принтерами, мониторами, клавиатурой и т. д. В крупных организациях персональные ЭВМ объединяются в системы, оснащаются ЭВМ большой мощности (сервером), подключаются к Internet [1, с. 110].

В современной динамичной рыночной экономике информация занимает особое место в системе менеджмента в качестве ее элемента. Наиболее тесно информация связана с технологией управления, обеспечивая ее процессы необходимыми сведениями. Управленческая категория «информация» — это знания, полученные в ходе анализа бизнес-процессов и данных, которые их характеризуют и обуславливают [1, с. 110]. Информационные системы в современном бизнесе выполняют существенно важную роль в выработке и реализации корпоративных стратегий и так-

тики, осуществляя мониторинг наиболее главных сфер деятельности и условий функционирования фирм [1, с. 110].

Таким образом, рассмотренные элементы функционируют взаимообусловлено как целостная совокупность идеальных и вещественных компонентов. Параметры свойств целей, принципов, функций, методов, организационной структуры, управленческого персонала, технологии управления, техники, информации гармонично сочетаются, соответствуют друг другу в качестве элементов этой системы, а степень этого соответствия является критерием ее эффективности.

Литература

1. Янчевский, В.Г. Основы менеджмента: Учеб. пособие / В.Г. Янчевский. — Минск: ТетраСистемс, 2004. — 224 с.

2. Бабаев, Б.Д. Оплата труда на предприятии: вопросы теории и практики / Б.Д. Бабаев, А.М. Карякин, Н.Р. Терехова [Электронный ресурс]. — 2001. — Режим доступа: http://finance-credit.biz/truda-ekonomika/oplata-truda-predpriyatii-voprosyi-teorii.html. — Дата доступа: 03.03.2014.

3. Жуков, А. Цена труда и заработная плата / А. Жуков // Кадровик. Трудовое право для кадровика [Электронный ресурс]. — 2007. — № 11. — Режим доступа: http://hr-portal.ru/article/cena-truda-i-zarabotnaya-plata. — Дата доступа: 28.02.2014.

4. Заложнев, Д.А. Модели систем оплаты труда / Д.А. Заложнев, Д.А. Новиков. — М.: ПМСОФТ, 2009. — 192 с.

5. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М.: Эксмо, 2007. — 960 с.

6. Маршал, А. Основы экономической науки: пер. с англ. / А. Маршал. — М.: Эксмо, 2007. — 832 с.

7. Лещинская, Г.А. Современные формы и системы оплаты труда: особенности применения / Г.А. Лещинская // Новая экономика. — 2013. — № 2(62). — С. 173–177.

8. Организация, нормирование и оплата труда: учеб. пособие / А.С. Головачев [и др.]; под общ. ред. А.С. Головачева. — 4-е изд., испр. — Минск: Новое знание, 2008. — 606 с.

9. Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, 24 сентября 2007 г., № 117 «Об утверждении межотраслевых нормативов численности работников служб организации труда и заработной платы коммерческих организаций // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2014.

10. Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, 22 октября 2009 г., № 125 «Об утверждении общегосударственного классификатора Республики Беларусь ОКРБ 006-2009 «Профессии рабочих и должности служащих» : в ред. Постановлений Минтруда и соцзащиты от 17.12.2009 г. № 150, от 17.03.2010 г. № 41, от 09.07.2010 г. № 105, от 11.01.2011 г. № 2, от 30.06.2011 г. № 59, от 20.10.2011 г. № 101, от 26.04.2012 г. № 55, от 19.07.2012 г. № 84, от 31.07.2012 г. № 85, от 01.11.2012 г. № 112, от 27.02.2013 г. № 21, от 20.12.2013 г. № 125 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2014.

Материал поступил в редакцию 05.03.2014.

Формирование эффективного мотивационного механизма трудового потенциала предприятий машиностроения Украины

Немченко Татьяна Анатольевна,
аспирант кафедры экономики труда и менеджмента
Кировоградского Национального технического университета
(г.Кировоград, Украина)

В статье проведено теоретическое исследование формирования эффективного мотивационного механизма трудового потенциала в современных условиях, определены факторы, влияющие на трудовую активность персонала, требования и принципы, которым должна отвечать комплексная система его мотивации, проанализировано состояние мотивации трудового потенциала машиностроения Украины. Обоснована необходимость разработки практических рекомендаций по внедрению действенного мотивационного механизма в деятельность ее предприятий.

The goal of article is a theoretical study of building an effective motivational mechanism of labor potential in the present conditions, a certain of factors affecting the labor activity of the personnel requirements and principles, which must meet a complex system of motivation, an analyzes motivation labor potential machinery industry of Ukraine and also justified the need to develop practical recommendations concerning the implementation of an effective motivational mechanism in the activities of its businesses.

Эффективность функционирования отраслей экономики страны все чаще связывается с состоянием использования трудового потенциала как определяющего элемента расширенного воспроизводства и развития отрасли. Реализация инновационной модели развития машиностроения Украины требует создания и внедрения в практику ее хозяйственной деятельности как на макро-, так и на микроуровне действенного мотивационного механизма.

В рыночных условиях функционирования трудовой потенциал признается одним из главных ресурсов экономики, ведь от эффективного использования умений и навыков работников, их способности быстро реагировать на изменения внешней среды, внедрять инновационные проекты и т. д., зависит конкурентоспособность как отдельного предприятия, отрасли, так и страны в целом.

Анализ эффективности использования трудового потенциала Украины свидетельствует о замедлении процессов его развития, которые наблюдаются в результате действия комплекса негативных факторов [1]. По оценкам экспертов, основные причины разрушения трудового потенциала проявляются в экономической, социальной и правовой сферах. Поэтому возникает необходимость его стимулирования к высокопроизводительному труду за счет использования эффективного мотивационного механизма в виде системы, объединяющей материальные, социальные и моральные стимулы.

Проблемам развития трудового потенциала посвящены работы многих ученых и практиков: Д.П. Богини, А.В. Гольда, А.М. Колота, М.В. Семикиной, В.Н. Симоненко, Л.М. Фильштейна, В.Г. Щербак и др. Учитывая несомненную ценность их научных исследований, разработка механизма использования трудового потенциала предприятий машиностроения на сегодняшний день приобретает особую актуальность, ведь существующий не обеспечивает надлежащего его развития и роста. В этих условиях особое значение приобретает мотивация труда, как эффективный фактор побуждения к повышению его производительности.

Исходя из вышеизложенного, цель статьи — теоретическое исследование процесса формирования эффективного мотивационного механизма трудового потенциала отрасли в современных ус-

ловиях и обоснование необходимости разработки практических рекомендаций, касающихся его внедрения в деятельность предприятий машиностроения Украины.

Машиностроение на сегодняшний день является одной из перспективных отраслей экономики Украины: в 2012 г. реализованная продукция отрасли составила 10,2 % от общего производства промышленности. К сожалению, в течении последних десятилетий наблюдается спад производства в машиностроения. Так, в 2012 г. производство тракторов составляло лишь 5,8 % от объема 1990 г., сеялок — 8,6 %. а плугов и машин для внесения удобрений — лишь 3,6 %. автомобилей легковых и грузовых — 37,6 %. Можно констатировать, что после значительного спада производства в 2009 г., отрасль не возобновила свою деятельность на докризисном уровне. Анализируя статистические данные, нами выявлено, что в течении 2013 г. происходит постепенное снижение объемов машиностроительной продукции по сравнению с 2012 г. [2].

Поэтому из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в отрасли существует целый ряд проблем, которые требуют решения. Особое значение, по нашему мнению, приобретает вопрос формирования действенного мотивационного механизма использования трудового потенциала предприятий машиностроения как важного элемента побуждения работников к эффективному и производительному труду.

Мотивация труда — это совокупность мотивов, которые определяют целеустремленность действий и побуждают человека к активной осознанной деятельности, направленной на создание определенных материальных или духовных ценностей.

Различают внешнюю и внутреннюю мотивацию.

Внешняя мотивация базируется на поощрениях, наказаниях и других видах стимуляции, которые либо направляют, либо тормозят поведение человека. При внешней мотивации факторы, регулирующие поведение, не зависят от внутреннего «Я» личности. Внутренняя мотивация способствует получению удовольствия от работы, вызывает интерес, радостное возбуждение, повышает самоуважение личности [3].

Существует несколько типов классификации мотивации труда. Общеизвестным является разделение мотивации на материальную и нематериальную. В свою очередь материальная мотивация подразделяется на денежную и неденежную, а нематериальная мотивация включает моральную, организационную, социально-экономическую, нормативную, статусную и другие виды мотивации.

Так, группа ученых во главе с А.Я. Кибановым считают, что материальная мотивация — это комплекс различного рода материальных благ, получаемых или ему присваиваемых персоналом за индивидуальный или групповой вклад в результаты деятельности организации за счет профессионального труда, творческой деятельности и выполнения требуемых правил поведения [12]. Нематериальная мотивация, по их же мнению, представлена моральным, организационным стимулированием и стимулированием свободным временем. Моральное стимулирование трудовой деятельности — регулирование поведения работника на базе предметов и явлений, отражающих общественное признание и повышающих его престиж. Организационное (трудовое) стимулирование — регулирование поведения работника на основе изменения чувства удовлетворенности трудом. Стимулирование свободным временем — регулирование поведения работника на основе изменения времени его занятости [12].

Некоторые ученые, в частности В.Н. Симоненко, выделяют следующие три типа мотивации: прямую. косвенную и побудительную. Прямая мотивация направлена на формирование интереса к труду и его конечного результата. Косвенная основана на материальной заинтересованности работника. Побудительная мотивация базируется на страхе из-за невыполнения своих должностных обязанностей и определяется властью, уровнем безработицы, отсутствием гарантии остаться на работе при социальной напряженности, неуверенностью работника в завтрашнем дне [10]. То есть можно сделать вывод, что на успешную производительную деятельность работника влияет как внешняя мотивация: с помощью материальных (денежных и неденежных) и нематериальных (моральных, трудовых) стимулов, а также внутренняя. Ведь работник обязательно должен получать от своей работы удовлетворение, осуществлять ее за счет интереса и личностной значимости, то есть быть внутренне мотивированным.

Нельзя не согласиться с мнением А.А. Реана о том, что существует также и качественная характеристика мотивов, согласно которой мотивы делятся на внутренние, когда для личности имеет значение деятельность, как она есть, и внешние, при которой на первый план выходят иные потребности человека, такие как заработная плата, уважение, престиж и т. д. В свою очередь, внеш-

ние мотивы могут быть положительными, в основе которых потребность в достижении успеха, чего-то конструктивного и позитивного (мотивация на успех), и отрицательными, при которых человек сосредоточен не на способах получения успеха, а на ожидании чего-то негативного — неудачи, наказания, осуждения и т.п. (мотивация на неудачу) [7, с. 86–87].

Касаемо внутренних мотивов, то, например, О. Сардак к характерным качествам работника с высоким уровнем внутренней мотивации относит значительный профессиональный потенциал, высокий уровень оптимизма, энтузиазма и стремления к профессиональному росту. Таких работников он называет стратегическим ресурсом организации [8].

В общем, справедливо отмечает Семикина М.В., что на формирование мотивов развития трудового потенциала работника влияет комплекс разнообразных факторов: естественное здоровье, воспитание, творческая атмосфера семьи, образование, трудовой коллектив, внешняя среда с присущей системой социальной защиты, культурой, уровнем жизни, состоянием трудовых отношений, спрос на труд, методы его поощрения, распространенные ценностные ориентации, национальные особенности трудового менталитета, отношения к проявлению творчества, конкурентную среду и т. д. [9]. В сфере труда мотивами развития трудового потенциала кроме оплаты труда могут быть: мотив достижений, мотив получения интересной работы с возможностями дальнейшего расширения мировоззрения, мотив творческой реализации в работе, стремление к социальному признанию до получения конкурентных преимуществ на рынке труда, желание быть представителем интеллектуальной элиты и т. д. [9].

Следовательно, в практической деятельности организации следует создавать такие условия, чтобы работники воспринимали свой труд как осознанную деятельность, являющуюся источником самосовершенствования и основой их профессионального и служебного роста. Основными рычагами мотивации здесь служат стимулы (уровень заработной платы, награждения и др.) и мотивы (внутренние установки человека). Значительную роль в трудовой мотивации играют ценности — представления общества в целом, социальной группы и отдельного человека о главных целях жизни и деятельности.

В целом, методы мотивации можно сгруппировать в пять категорий:

– основанные на материальных стимулах;
– основанные на психологических установках;
– установленные на снятие негативных стимулов;
– основанные на косвенных усилиях руководства организации (организация совещания персонала, обучение работников и др.);
– дисциплинарные методы (антистимул-реакции).

На определенном этапе функционирования организации требуется усиление мотивации. С этой целью следует воздействовать на три группы факторов, влияющих на трудовую активность персонала:

– факторы макросреды, представленные системой социальных отношений общества и условиями жизни в нем человека. Влияние на структуру общих жизненных мотивов создает основу для формирования позитивной трудовой мотивации;
– факторы общей микросреды, характеризующие специфические условия деятельности работника в производственном коллективе и особенности его социальной организации. Это организационная структура коллектива, система социального управления и стимулирования труда, содержание и условия труда; отраслевая специфика вида производства, уровень социального и экономического развития коллектива;
– факторы локальной микросреды, в рамках первичного коллектива и малой группы.

Указанные факторы подразделяются на объективные и субъективные. Объективные факторы — внешние стимулы по отношению к трудовой деятельности, они действуют в равной степени и соотносятся как с видами труда, так и личностью. Данные факторы делятся на общие и специфические. Общие — социально-экономические условия и другие условия трудовой деятельности (например, производительные силы). Специфические — условия конкретной трудовой деятельности (содержание труда, его организация и оплата, микроклимат в коллективе и др.).

Субъективные факторы создают мотивы конкретной личности. Поскольку структура мотивационного ядра не может быть постоянной, она меняется как в целом, так и частично, то целесообразно изучать мотивы человека.

Касаемо построения комплексной системы мотивации трудового потенциала, то оно должно отвечать следующим требованиям:

– учитывать все потребности и интересы человека;
– формировать мотивационное поле на основании факторов макро- и микросреды конкретного человека;

– воздействовать на «мотивационное ядро» работника, которое обеспечивает через социально-психологический механизм реализацию его в определенном социальном поведении.

На уровне производственного предприятия мотивационный механизм должен гарантировать:

– нормальную занятость работников;

– предоставление равных возможностей персонала для профессионального и служебного продвижения;

– согласованность уровня оплаты труда с полученными результатами;

– создание условий безопасности трудовой деятельности;

– поддержание в коллективе здорового психологического климата и др.

Основным средством, которое побуждает людей к деятельности, является мотивационный механизм. Это механизм реализации мотивации труда, комплексный и целостный инструментарий для преобразования потенциальных возможностей в реальные [4].

По мнению Л.И. Тертичной, мотивационный механизм — это саморегулирующаяся система мотивов и стимулов, сформированная на базе индивидуальных потребностей наемных работников, но реализуемая через коллективный (частногрупповой) интерес большинства.

Управленческая модель механизма мотивации является целостной системой внутренних мотивов и внешних стимулов деятельности работников, использование которых позволяет выявить внутренние резервы устойчивого развития предприятия.

Мотивационный механизм должен включать элементы с разной продолжительностью их жизненного цикла: длительные — изменяются только с изменениями человеческой природы (традиции общества, культура), краткосрочные, которые меняются вместе с социально-экономической или производственной ситуацией, и среднесрочные. Такой состав мотивационного механизма обеспечит его устойчивость путем изменения наиболее подвижных элементов [11].

Процесс формирования мотивационного механизма строится на следующих принципах:

– мотивационный механизм должен полностью соответствовать целям и задачам общества, т. е. каждой задаче должен соответствовать определенный мотивационный комплекс. Основой для определения структуры мотивационного механизма является структура системы целей (от цели к средству ее достижения);

– в основном для решения проблемы формулируют цели и выискивают ресурсы для ее достижения. При этом считают, что существующий механизм мотивации является эффективным для достижения всего множества задач. Однако результаты практической деятельности свидетельствуют, что для решения любой проблемы следует формировать специфический мотивационный механизм;

– как и любая система, мотивационный механизм должен быть целостным и совершенным. Это означает, что все элементы взаимосвязаны и изменение одного элемента требует изменения других. Одновременно должна быть определенная мера обособленности каждого элемента для того, чтобы изменение того или иного элемента компенсировали другие элементы мотивационного механизма;

– мотивационный механизм должен содержать элементы, которые имеют разную продолжительность [4].

Ученые определяют мотивационный механизм эффективного использования трудового потенциала как систему взаимодействующих мотивационных принципов, а именно: целевой; непрерывности; пропорциональности и динамизма; демократического распределения функций управления; научности; эффективности управления. На уровне отрасли его сущностная характеристика, структура, элементы и направленность рассматриваются на трех взаимосвязанных уровнях: отрасли, работника и работодателя. При этом на каждом из уровней определяется цель и средства для ее достижения, виды мотиваций, результативность трудовой деятельности и достигнутый мотивационный эффект [1].

Рассматривая мотивацию через призму разделения ее на материальную и нематериальную, отметим, что западные ученые считают, что для современных работников наиболее весомыми является самовыражение посредством работы и личный вклад в конечный результат производства, т. е. нематериальные методы стимулирования труда.

Касаемо изучаемых нами предприятий украинского машиностроения, нематериальная мотивация широко распространена в виде разнообразных неденежных вознаграждений, таких как оплачиваемые нерабочие дни сверх времени по болезни, отпуска или нетрудоспособности, предоставляемыми по трудовому соглашению, право регулировать свое рабочее время в целях наибольшего удовлетворения личных потребностей, проявление знаков уважения, привлечение к

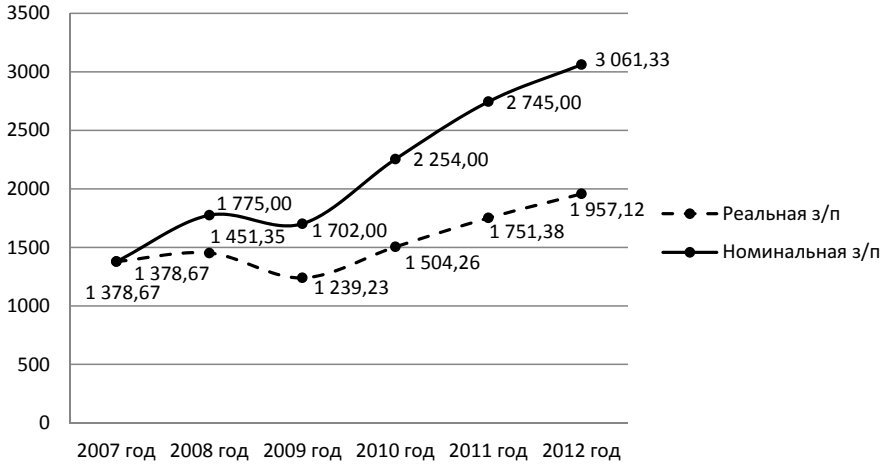


Рис. 1 — Динамика номинальной и реальной заработной платы по машиностроению Украины за 2007–2012 гг., грн.

Источник: составлено автором по данным Государственного комитета статистики Украины [6]

поиску решений, учет мнения, профессиональное обучение, разнообразные символические награды, вознаграждения-признательности и др.

Учитывая же экономическое положение, которое сложилось в Украине, и уровень средней заработной платы в машиностроении, отметим, что материальное стимулирование является, на наш взгляд, первоочередным в данной ситуации. Так, в 2012 г. номинальная средняя заработная плата в машиностроении составляла 3061 грн., а реальная заработная плата в ценах 2007 г. — 1957 грн. По сравнению с 2007 г. номинальная заработная плата увеличилось на 122,05 %, а реальная — всего на 41,96 % (см. рис. 1).

Задолженность по выплате заработной платы на 1.01.2013 г. составляла 268,2 млн грн., то есть более 52 % от всей задолженности по промышленности Украины, экономически активные предприятия задолжали 56,56 % данной суммы (при этом 24,8 % от суммы долга начислено в течение 2011 и предыдущих годов). По данным Государственного комитета статистики Украины 10,39 % работников машиностроения получили оплату за менее чем 50 % отработанного рабочего времени. Фонд дополнительной заработной платы в 2012 г. составил 31,5 % от общего фонда заработной платы.

Касаемо распределения заработной платы штатных сотрудников по организационно-правовым формам деятельности в машиностроении, отметим, что самый высокий уровень заработной платы установлен для работников филиалов (других подразделений) — 4011 грн., государственных предприятий — 3226 грн. и других организационно-правовых форм деятельности — 3151 грн. Оплата труда в публичных акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и частных предприятия существенно ниже (в среднем 2531 грн.). Стоит добавить, что наибольшая сумма задолженности по выплате заработной платы наблюдается как раз для тех предприятий, на которых уровень заработной платы достаточно высок, а именно для государственных предприятий и других организационно-правовых форм деятельности (54 и 37,5 % от всей задолженности по машиностроению соответственно) [6].

Исследуя трудовой потенциал машиностроения Украины, выделим такие тенденции, как высокая текучесть кадров (количество работающих в отрасли в 2012 г. уменьшилось на 2,7 % (на 16 500 чел.) в сравнении с 2011 г.) и старение кадров, снижение эффективности использования рабочего времени, нестабильность динамики производительности труда, повышение показателей вынужденной неполной занятости, постоянная необходимость переобучения и повышения квалификации работников. Более детально состояние трудового потенциала машиностроение уже рассматривалось нами в других публикациях [5].

Необходимо сочетание материального и нематериального стимулирования трудового потенциала предприятий машиностроения с учетом указанных проблем и уделение им особого внимания. На наш взгляд, в современных экономических условиях формирование систем мотивации и стимулирования трудовой деятельности требует усиления их государственного регулирования путем воздействия на воспроизводство и развитие трудового потенциала за счет социально-экономических, законодательных и административных рычагов.

На общегосударственном и отраслевом уровнях необходимо обеспечить в первую очередь расширенное воспроизводство трудового потенциала, сбалансирование спроса и предложения на рынке труда в данной отрасли, совершенствования социальной, демографической, экологической, культурной политики, улучшение состояния здравоохранения и труда, обеспечения надлежащего уровня образования, установление реального прожиточного минимума и минимальной заработной платы, формирование рациональной структуры денежных доходов и расходов населения в результате изменений в налогообложении личных доходов и легализации теневой экономики и т. д.

Отметим важность разработки действенного мотивационного механизма трудового потенциала как на государственном и отраслевом уровнях, так и на уровне предприятий. Сегодня подавляющее большинство работодателей не обеспечивают персонал необходимыми стимулами — гарантиями, премиями, иными преимуществами, из-за чего работники полностью не реализуются на рабочем месте. Поэтому на уровне предприятий отрасли при государственной поддержке необходимо обеспечить улучшение непосредственных условий труда, рост размеров основных доходов, внедрение системы мотивации, основанной на материальных, моральных и социальных стимулах, проведение подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала и т. д.

Таким образом, внедрение указанных мероприятий позволит создать действенную систему мотивации трудового потенциала предприятий машиностроения, существенно улучшить его использование, обеспечить дальнейшее развитие, и как следствие, повысить конкурентоспособность отрасли на отечественном и зарубежном рынках. Дальнейшие исследования будут направлены на углубленное рассмотрение решения поставленных проблем, так как процесс формирования и использования трудового потенциала предприятий машиностроения находится в непрерывном развитии, следовательно, требует постоянного совершенствования.

Литература

1. Гольда, А.В. Формування системи мотивації та стимулювання трудової діяльності з орієнтацією на кінцевий результат / Наук. ред. І.К. Бондар // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. — 2006. — Вип. № 9(64). — С. 158–162.

2. Госкомстат Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://ukrstat.gov.ua.

3. Люлька, В.С. Мотивація навчальної діяльності студентів у системі багаторівневої освіти// Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. — Сер. «Педагогічні науки». — 2011. — Вип. 90. — С. 217–129.

4. Мягких, І.М. Перспективні напрями мотивації як засобу підвищення ефективності праці в ринкових умовах / І.М. Мягких // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 9. — С. 208–216.

5. Немченко, Т.А. Поліпшення використання трудового підприємств машинобудування / Т.А Немченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. — 2012. — Вип. 22. — Ч.1. — С. 130–140.

6. Праця України в 2012 році. Стат. зб. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://ukrstat.gov.ua.

7. Реан А.А. Психология адаптации личности / А.А. Реан, А.Р.Кудашев, А.А.Баранов. — СПб.: Прайм - ЕВРОЗНАК, 2008. — 479 с.

8. Сардак, С. Мотивація та стимулювання працівників вітчизняних підприємств / С. Сардак // Україна: аспекти праці. — 2008. — № 6. — С. 45–51.

9. Семикіна, М.В. Особливості взаємозв'язку мотивації праці і національного трудового менталітету / М.В. Семикіна // Экономика и управление. — 2012. — № 5. — С. 85–91.

10. Симоненко, В.Н. Трансформация современных моделей мотивации трудового потенциала // Власть и управление на Востоке России. — 2011. — № 4(57). — С. 47–53.

11. Тертична, Л.І. Мотиваційні механізми як складова інноваційної діяльності підприємств в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. — Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_gum/Traeiv/2008/78. pdf.

12. Управление персоналом организации: Учебник. Под ред. А.Я. Кибанова. — 4-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 695 с.

Материал поступил в редакцию 12.11.2013.

Основные этапы, состояние и перспективы торгово-экономических отношений Ирана и Беларуси

Абдолрахим Хассаннежад Омрани,
аспирант кафедры международных отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета (г.Минск, Беларусь)

В статье анализируются этапы развития торгово-экономических отношений Ирана и Беларуси в период с 1991 до 2013 г.. Обосновывается вывод о том, что на сферу иранско-белорусских торгово-экономических отношений оказывают существенное влияние не только экономические потребности двух стран, но и политическая воля властей Ирана и Беларуси, противостоящих усилению политического и экономического давления со стороны Запада. Анализируются причины, по которым Иран и Беларусь не смогли исполнить взаимные обязательства. Анализируются возможности и потенциал двух стран на национальном и региональном уровнях, оцениваются перспективы развития двусторонних отношений и укрепления сотрудничества Ирана и Беларуси.

The stages of development of trade and economic relations between Iran and Belarus in the period from 1991 to 2013 were analyzed in this paper. The conclusion about the strong influence of the economic needs of both countries as well as the political will of the authorities of Iran and Belarus which oppose increased political and economic pressure from the West on the Iranian-Belarusian trade and economic relations is substantiated. This paper analyzes the reasons why Iran and Belarus wasn't able to fulfill mutual obligations. In this paper the possibilities and potential of the two countries at the national and regional levels are analyzed, and the prospects of bilateral relations and strengthening cooperation between Iran and Belarus are evaluated.

Введение. Распад Советского Союза послужил началом нового периода международных отношений и коренных преобразований во всех сферах жизни. В качестве примера таких преобразований можно привести глубокие перемены в распределении сил и богатства на мировой арене, приведшие к возникновению новых форм международных и региональных связей, вследствие чего экономика и торговля заняли особое приоритетное место в межгосударственных отношениях.

ВВП, доход на душу населения, доля занятых в сельском хозяйстве, промышленности, торговле и сфере услуг, уровень инфляции и безработицы, национальный доход, расходы, дефицит бюджета, темп роста ВВП, объем иностранных инвестиций внутри страны, объем инвестиций за пределами страны, общий объем импорта и экспорта, основные торговые партнеры, национальные и международные законы и нормативные акты в области банковского дела, страхования, биржевых операций, импорта, экспорта и таможенного оформления — все это играет ключевую роль в экономике любой страны и может быть фактором установления экономических связей с другими странами.

Для современной мировой экономики характерны стагнация, рост инфляции и безработицы, нищета и голод. Экономики стран «западного мира», особенно Европы и США, не только являются источником этих бед, но и сами подвержены их влиянию. Подвергается многочисленным потерям и потрясениям и экономика зависимых от Запада стран. В то же время экономики независимых стран, в том числе Ирана и Беларуси, которые в соответствии со своими возможностями и потенциалом находятся в состоянии относительного благополучия, в результате применения жестких санкций мировых держав также столкнулась со снижением объемов производства, экспорта, девальвацией национальной валюты и, наконец, с ростом безработицы и инфляцией.

Благодаря стабильным политическим отношениям на национальном, региональном и международном уровнях Исламская Республика Иран и Республика Беларусь развивают торгово-эконо-

мические связи, а изучение торгово-экономических отношений имеет первоочередное значение в оценке процесса формирования двусторонних связей. Поэтому в данной статье автор уделил особое внимание экономическим отношениям, напрямую зависящим от политической воли, экономических и финансовых санкций третьих стран, потенциала и возможностей Ирана и Беларуси, чтобы на основании относительных экономических преимуществ двух стран в сферах торговли, промышленности, сельского хозяйства и других отраслей, а также существующих соглашений, меморандумов о сотрудничестве, протоколов заседаний совместных комиссий по экономическим вопросам, торговых договоров и других документов, подписанных по итогам официальных встреч и переговоров президентов, министров и других должностных лиц двух стран, изучить двусторонние отношения в этих сферах и на основании проведенных исследований выработать оптимальные пути расширения и углубления двусторонних экономических связей.

Потенциал, особенности и преимущества экономики Исламской Республики Иран. Министр экономики Исламской Республики Иран Шамседдин Хоссейни заявил, что Иран, имея ВВП более одного трлн долларов, занимает 18-е место в мире по индексу паритета покупательной способности (ППС). Согласно отчету ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) в 2012 г. Иран смог привлечь около 4,9 милд долларов иностранных инвестиций — на 17 % больше, чем в 2011 г. [16].

Что касается экономического потенциала, Иран находится в превосходных условиях на Среднем Востоке и в Юго-Западной Азии. Такие показатели, как территория площадью 1 648 195 км^2, огромные рынки сбыта, население численностью более 75 млн человек, неисчерпаемые запасы углеводородов и других ресурсов — все это составляет базу иранской экономической мощи. Иран занимает первое место в мире по запасам цинка, второе — по запасам природного газа и меди, третье — по запасам нефти, девятое — по запасам железа, десятое — по запасам урана, одиннадцатое — по запасам свинца. Другими словами, в Иране, в котором проживает 1 % населения Земли, сосредоточено более 7 % мировых природных ресурсов. Кроме того Иран находится в числе мировых лидеров по производству стали и цемента, что также характеризует его промышленный потенциал. В 2011 г. в Иране было произведено около 75 млн тонн цемента и около 40 млн тонн стали, объем экспорта достиг 128 млрд долларов, общий объем импорта — около 100 млрд долларов. В 2012 г. темп роста экономики достиг 3 %. ВВП Ирана формируется за счет 11 % сельскохозяйственного производства, 8 % — в промышленности и 51 % — в сфере услуг. Валютные резервы Ирана в 2012 г. составили 138 млрд долларов [2]. Следует отметить, что снижение темпов роста иранской экономики обусловлено осуществлением политики целевого субсидирования, а также введением санкций в отношении Ирана со стороны США и Евросоюза.

Потенциал, особенности и преимущества экономики Республики Беларусь. До 1990 г. экономика БССР являлась составной частью государственной экономики СССР, однако после обретения независимости в 1991 г. целью этой страны является преобразование своей экономической системы, подобно тому, как это делали капиталистические страны. На пути достижения этой цели были сделаны важные шаги, а достижение показателей либеральной экономики было включено в план развития народного хозяйства. Республика Беларусь, как и другие постсоветские страны, находится в стадии развития и преобразования экономических основ с целью обеспечения перехода экономики из плановой централизованной системы к рыночной. Необходимо признать, что в настоящее время большая часть белорусской экономики все же находится под непосредственным контролем государства. В последние годы предприняты такие меры, как предоставление большей свободы в торгово-экономической сфере и укрепление режима частной собственности — они стали возможны после принятия закона о приватизации в 1993 г. с целью расширения присутствия частного сектора в экономике и привели к росту и расцвету экономики. Тем не менее столпами экономики Беларуси являются промышленность и сельское хозяйство, а они как раз находятся в руках государства. В целом, промышленность и добывающая отрасль составляют около 42 % ВВП с долей занятых 35 %, сельское хозяйство — 9 % ВВП с долей занятых — 14 %, сфера услуг — 49 % с долей занятых 51 % [15].

Основу белорусского промпроизводства составляют машинное оборудование, тракторы, карьерные самосвалы, военное и электронное оборудование, станки, металл, продукты деревообработки, молочные продукты, текстиль и бумага. Беларусь принадлежит к числу индустриальных стран, поскольку доля промышленного производства составляет 41 % ВВП и большую часть экспорта. Беларусь входит в число мировых лидеров в сфере биотехнологий, нанотехнологий,

горнодобывающей промышленности, оптики, ядерной и космической отраслей. В настоящее время она является третьим в мире экспортером тракторов после США и Японии. ВВП Беларуси в 2013 г. составил в текущих ценах 636,8 трлн белорусских рублей и увеличился по сравнению с 2012 г. в сопоставимых ценах на 0,9 %. В 2013 г. доходы населения приросли к 2010 г., по предварительной оценке правительства, с 108,9 трлн рублей до 446,6 трлн рублей — в 4,1 раза. Реальный рост доходов населения в 2013 г. по отношению к 2010 г. составил 140 % [17]. Беларусь находится в выгодном геоэкономическом положении в Восточной Европе, имея в распоряжении автомобильные дороги и железнодорожные линии, используемые для поставок промышленной продукции, а также транзита нефти и газа, она является связующим звеном между Россией и Западной Европой.

Документы, подписанные по итогам взаимных официальных визитов высших должностных лиц Ирана и Беларуси. Нормативная база играет ключевую роль в регулировании двусторонних отношений. Иран и Беларусь развивают сотрудничество в соответствии с межгосударственными документами, подписанными на высшем уровне и ратифицированными парламентами обеих стран.

В соответствии с политической волей Ирана и Беларуси к укреплению двусторонних связей было подписано множество документов в экономической сфере, среди которых следует отметить Договор об основах взаимоотношений и принципах сотрудничества между Республикой Беларусь и Исламской Республикой Иран, состоящий из 19 статей и подписанный 10 сентября 2004 г. президентами Сейедом Мохаммадом Хатами и Александром Лукашенко. Статьи 3, 4 и 5 названного Договора посвящены сотрудничеству двух стран в сфере инвестиций, созданию совместной комиссии по вопросам торгово-экономического сотрудничества, реализации совместных проектов, оказанию инженерно-технических услуг, сотрудничеству в сфере промышленного и гражданского строительства, нефтехимической отрасли, автомобилестроения, транспорта, промышленности, передачи технологий, обмена информацией, торгово-экономической сфере с целью наиболее полного знакомства и использования потенциала и возможностей двух стран [13]. Этот важный документ, ратифицированный Исламским консультативным советом Ирана, является основой двусторонних связей в различных областях, в том числе и экономике. С самого начала установления двусторонних отношений и до настоящего времени экономическое сотрудничество осуществляется именно на положениях Договора об основах взаимоотношений и принципах сотрудничества. В развитие положений этого документа были достигнуты важные договоренности и подписан ряд соглашений, важнейшие из которых рассмотрим ниже:

1. 10 сентября 2004 г. президенты Ирана и Беларуси Александр Лукашенко и Мохаммад Хатами достигли ряда соглашений и подписали Меморандум о взаимопонимании по вопросам экономического и научно–технического сотрудничества, в том числе сборки грузовых автомобилей «МАЗ» и тракторов в Иране, а также производства бумаги. Цель соглашений — расширение экономических связей и увеличение товарооборота до 100 млн долларов [6].

2. 7 ноября 2006 г. в Тегеране состоялась встреча Президентов Ирана и Беларуси Александра Лукашенко и Махмуда Ахмадинежада, в ходе которой были подтверждены намерения о торгово-экономическом сотрудничестве двух стран. Стороны выразили заинтересованность в увеличении товарооборота до 1 млрд долларов. Кроме того, по результатам встречи было подписано несколько меморандумов о сотрудничестве и торгово-экономических договоров [9].

3. 21 апреля 2006 г. в Минске состоялась встреча министра торговли Ирана Масуда Мир-Каземи с президентом Беларуси Александром Лукашенко, в ходе которой последний назвал товарооборот между двумя странами недостаточным и выразил желание расширить и укрепить двусторонние экономические отношения. Кроме того, президент Беларуси заявил, что Иран — одна из богатейших стран мира и пятый в мире экспортер нефти и нефтепродуктов, в связи с чем Беларусь заинтересована в развитии сотрудничества и экономических отношений и реализации всех достигнутых договоренностей. Мир-Каземи в свою очередь, подчеркнув важность двусторонних отношений, заявил, что Иран и Беларусь должны максимально использовать весь экономический, торговый, научный и технологический потенциал друг друга [4].

4. 7 сентября 2006 г. в Минске состоялась встреча министра иностранных дел Ирана Манучехра Моттаки с Александром Лукашенко, в ходе которой президент Беларуси заявил о необходимости расширения двусторонних отношений и отметил, что развитие экономического сотрудничества с Ираном — одна из приоритетных задач для Беларуси, которую страна будет решать в соответ-

ствии с разработанной «программой по интенсификации двустороннего сотрудничества», делая все возможное для достижения поставленных целей. Манучехр Моттаки назвал президентов двух стран архитекторами двусторонних отношений и от имени президента Ирана подчеркнул важность развития экономических отношений [5].

5. 21 мая 2007 г. в Минске состоялась официальная встреча президентов Ирана и Беларуси Махмуда Ахмадинежада и Александра Лукашенко, в ходе которой стороны подчеркнули необходимость развития экономического сотрудничества двух стран и подписали Меморандумы о взаимопонимании, Соглашения о сотрудничестве в энергетической, банковской, нефтедобывающей, инвестиционной, транспортной, торговой сферах, а также по проектам строительства электростанции и производства нефтепродуктов [11].

6. 22 мая 2008 г. в Минске состоялась встреча министра промышленности и шахт Ирана Али Акбара Мехрабьяна и Александра Лукашенко, в ходе которой президент Беларуси позитивно оценил динамику белорусско-иранского торгово-экономического взаимодействия. Так, в 2007 г. объем товарооборота увеличился в несколько раз, однако в количественном выражении этот показатель пока невелик — всего около $80 млн. По мнению Лукашенко, страны имеют намного больший потенциал для развития торгово-экономических отношений. Мехрабьян в ходе встречи отметил, что правительство Ирана, и в особенности президент Махмуд Ахмадинежад, придают большое значение развитию всесторонних отношений с Беларусью. В ходе этого визита Али Акбар Мехрабьян также провел переговоры с министром промышленности Беларуси по вопросам организации в Беларуси сборочного производства автомобилей марки «Саманд» на основе иранских комплектующих, сборки сельскохозяйственной техники, производства других промышленных товаров, а также строительства цементного завода [7].

К настоящему времени между Ираном и Беларусью подписано 35 соглашений о сотрудничестве, меморандумов о взаимопонимании и договоров, в результате реализации которых в Беларуси было создано несколько совместных ирано-белорусских и десятки иранских предприятий, осуществляющих хозяйственную деятельность в торговой, промышленной и сельскохозяйственной сферах, а также открыто два иранских банка. Результаты сотрудничества оценены в 960 млн долларов — такие данные были озвучены на прощальной встрече бывшего посла Ирана в Беларуси Сейеда Абдолла Хоссейни с Александром Лукашенко [1].

Создание Межправительственной Совместной ирано-белорусской комиссии по вопросам экономического сотрудничества. Совместная межправительственная Совместная ирано-белорусская комиссия по вопросам экономического сотрудничества была создана в 1995 г. с целью объединения усилий и укрепления экономических, политических и социальных связей двух стран. Благодаря созданию данной комиссии у обеих стран появилась возможность ознакомиться с потенциалом и возможностями друг друга, создать необходимые условия и базу в разных сферах и подготовиться к еще более интенсивному расширению экономических связей. В этой связи следует отметить, что Иран и Беларусь имеют более чем достаточный потенциал для расширения торгово-экономического сотрудничества. Наряду с конструктивным политическим сотрудничеством на международной арене, обе страны имеют возможность развивать сотрудничество на национальном, региональном, двустороннем и многостороннем уровнях. До 2012 г. было проведено одиннадцать встреч и заседаний совместной ирано-белорусской комиссии по экономическим вопросам (табл. 1).

Взаимные официальные визиты должностных лиц и торгово-экономических делегаций Ирана и Беларуси в период с 2006 до 2011 гг. Принимая во внимание важность и стратегическую направленность политических отношений Ирана и Беларуси, а также их влияние на экономические отношения двух стран, следует отметить большое количество визитов в течение последних двадцати лет (особенно за последние четыре года) представителей промышленных и торговых делегаций, как государственных, так и частных. Эти визиты были организованы с целью изучения экономического потенциала двух стран и имели положительные результаты, закрепленные в ряде договоренностей и подписании Меморандумов о сотрудничестве, благодаря чему стали возможны практические меры по их реализации. Министры торговли Ирана Масуд Мир-Каземи и Мехди Газанфари, министр сельского хозяйства Ирана Садег Халилиян, министр промышленности Ирана Али Акбар Мехрабьян, министр связи и коммуникаций Ирана Мохаммад Солеймани, Председатель Центрального банка Ирана Мохаммад Реза Бахмани, губернатор провинции Мазандаран Сейед Али Акбар Тахайи, губернатор провинции Восточный Азербайджан Алиреза Бейги, министры иностранных дел Беларуси Ми-

Таблица 1 — Информация о заседаниях Совместной ирано-белорусской комиссии по вопросам экономического сотрудничества

№ п/п	Заседание	Организатор	Дата	Место
1	Первое заседание	Министерство Торговли Беларуси	6–8 Июля 1995	Минск
2	Второе заседание	Министерство торговли Ирана	3 апреля 1998	Тегеран
3	Третье заседание	Министерство торговли Беларуси	4–6 сентября 2000	Минск
4	Четвертое заседание	Министерство торговли Ирана	10–15 ноября 2001	Тегеран
5	Пятое заседание	Министерство торговли Беларуси	3 октября 2002	Минск
6	Шестое заседание	Министерство торговли Ирана	5–7 июля 2004	Тегеран
7	Седьмое заседание	Министерство торговли Беларуси	20 апреля 2006	Минск
8	Восьмое заседание	Министерство торговли Ирана	8 августа 2007	Тегеран
9	Девятое заседание	Министерство торговли Беларуси	12 февраля 2009	Минск
10	Десятое заседание	Министерство торговли Ирана	6 октября 2010	Тегеран
11	Одиннадцатое заседание	Министерство торговли Беларуси	8–10 февраля 2012	Минск

Источник: Разработка автора на основе архивных данных [14]

хаил Хвостов и Сергей Мартынов, министр промышленности Беларуси Анатолий Русецкий, мэр Минска Михаил Павлов, члены парламентских экономических делегаций, руководители торговых и коммерческих организаций, председатели Торгово-экономических палат, руководители торговых компаний и другие должностные лица Ирана и Беларуси, у каждого из которых была цель укрепить двусторонние торгово-экономические отношения, были участниками официальных визитов [12].

Совместные финансово-кредитные и банковские учреждения Ирана и Беларуси

Как правило, договоренности центробанков стран облегчают финансовое и межбанковское сотрудничество. Вне всякого сомнения, банки — жизненно важные артерии межгосударственных торгово-экономических отношений. О значительных усилиях, предпринятых с целью повышения уровня торговых отношений и ослабления санкций, введенных Западом против Ирана и Беларуси, говорит подписание важнейших иранско-белорусских банковских документов, в том числе Соглашения о сотрудничестве между Национальным банком Республики Беларусь и Центральным банком Исламской Республики Иран (21 мая 2007 г.), Меморандума о взаимопонимании в сфере банковского надзора (27 ноября 2009 г.), Соглашения об организации расчетов (27 ноября 2009 г.), Меморандума о взаимопонимании между Экспортным гарантийным фондом Ирана и белорусской экспортно-импортной страховой компанией «Белэксимгарант» (21 мая 2007 г.). В пользу этого свидетельствует возможность осуществления взаимных расчетов в национальных валютах и, наконец, создание банков с иранским капиталом, таких как ЗАО «Банк торговый капитал» (ЗАО «ТКбанк») и ЗАО «Норд Европеан Банк» (ЗАО «Н.Е.Б. Банк», ранее ЗАО «Онербанк») — при участии консорциума иранских банков «Рефах», «Садерат» и «Тосее Садерат».

Первым иранским банком, созданным на территории Беларуси в сентябре 2008 г. с участием капитала иранского банка «Теджарат» и СП «Лада ОМС — Холдинг» ЗАО (Беларусь), был ЗАО «Банк торговый капитал». Вторым банком, созданным в Республике Беларусь со стопроцентным иранским капиталом, является «Норд Европеан Банк», уставный фонд которого составляет 11,5 млн евро.

Совместные проекты Ирана и Беларуси в области экономики. В последние годы количество договоров, заключенных между Ираном и Беларусью с целью реализации совместных проектов и взаимного оказания инженерно-технических услуг, значительно выросло, а их общая сумма составляет 1,7 млрд долларов. Следует отметить, что по причине введения санкций и противодействия мировых держав некоторые из них так и не были реализованы. Среди важнейших совместных проектов отметим следующие:

1. Строительство транспортно-логистического центра «Прилесье» в г. Минске компанией «Кейсон», объем инвестиций — 140 млн евро.

2. Реконструкция гостиницы-долгостроя и строительство многофункционального бизнес-центр «Дидас Першия» в г. Бресте компанией ИООО «НМТ».

3. Строительство цементного завода компанией «Азараб» в Ветковском районе Гомельской области, объем инвестиций — 180 млн долларов (не реализован).

Таблица 2 — Торговый баланс Ирана и Беларуси в 2001–2013 гг. (млн долларов США) [8]

Год	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Экспорт	0,093	0,6	0,97	1,3	1	2	3	6,8	2,7	6,8	5,5	9,1	9,57
Импорт	23,6	7,6	8,8	12,6	15,7	21,3	62	37,8	32	48,2	59,3	111,5	49,44
Дефицит торгового баланса	-32,508	-6,97	-7,83	-11,1	-14,7	-19,3	-59	-31	-29,3	-43,4	53,8	-34	-39,87
Товаро-оборот	23,693	8,23	9,77	13,7	16,7	23,3	65	44,6	34,7	53	64,8	120,6	59,0

4. Организация совместного производства медицинских мониторов компанией «Пуяндеган Рах Саадат».

5. Реконструкция и перепрофилирование Дома быта под торгово-офисный центр в г. Гомеле, объем кредитования — 15 млн долларов.

6. Строительство завода по производству медной проволоки в Речице, объем инвестиций — 8 млн долларов.

7. Запуск линии сборочного производства автомобилей марки «Саманд» компанией «Иран Ходро».

8. Добыча нефти на месторождении Джофейр в Иране (не реализован).

Имеется также и множество других совместных ирано-белорусских проектов, находящихся в стадии реализации или завершения [3].

Объем товарооборота между Исламской Республикой Иран и Республикой Беларусь в 2001–2013 гг. Благодаря экспорту и импорту товаров страны используют относительные внутренние преимущества друг друга в производственной сфере [10]. Товарооборот Ирана и Беларуси с 2001 г. и до настоящего времени постоянно рос и увеличился с 4,8 млн долларов в 2001 г. до 39 млн долларов в 2007 г. Согласно статистическим данным Таможенного комитета Республики Беларусь, представленным послом Беларуси в Тегеране, товарооборот между странами в 2008 г. достиг 100 млн долларов. Это стало возможным благодаря инвестициям в белорусскую экономику, банковскому капиталу и экспорту продукции в Иран. С другой стороны, по словам посла Ирана в Беларуси, объем товарооборота и инженерно-технических услуг в 2012 г. составил 960 млн долларов.

Данные по торговому балансу Ирана и Беларуси за 2001–2013 гг. (табл. 2) характеризуются существенными колебаниями в процентном отношении из года в год при скромных суммах. По мнению президентов Ирана и Беларуси, существующий уровень экономического сотрудничества не соответствует потенциалу двух стран, и для достижения достаточного и эффективного объема товарооборота необходим ряд мер, чтобы экономические отношения соответствовали уровню политических [3].

Проблемные вопросы и препятствия, существующие в торгово-экономических отношениях Ирана и Беларуси. Роль правительств и политического руководства стран в принятии экономических мер и развитии отношений является ключевой, поскольку они определяют и гарантируют экономические отношения. Несмотря на то, что свободную международную торговлю можно назвать лучшей антимонопольной политикой и самой надежной гарантией сохранения отношений и здоровой конкуренции, часто межгосударственные экономические отношения находятся в тени политической воли и взглядов. Иран и Беларусь обладают значительными возможностями и потенциалом для развития экономического сотрудничества и должны использовать их в различных сферах.

В некоторых случаях административная нескоординированность, недостаток информации торгово-экономического характера, несправедливые санкции со стороны государств Запада, политический взгляд на торгово-экономические отношения, недостаточная осведомленность бизнесменов и других субъектов хозяйствования двух стран о взаимном экономическом потенциале, отсутствие точных научно обоснованных данных о потребностях и вкусах потребителей двух стран, удаленность и большие географические расстояния, разделяющие дружественные страны, отсутствие свободного доступа на рынки друг друга и соседних стран, недостаточное количество соглашений о свободной торговле, санкции, введенные мировыми державами в отношении иранских и белорусских банков, нестабильность и недостаточное закрепление брендов на рынках обеих стран, отсутствие серьезного участия представителей государственного и частного секторов на выставках и в других экономических проектах, направленных на ознакомление

с производимой продукцией и экономическими возможностями обеих стран — все это привело к невозможности ожидаемого развития двусторонних экономических отношений при наличии возможностей экспорта и импорта, потоков капитала и кредитных ресурсов. Вполне своевременным видится необходимость осуществления глубоких исследований данной проблематики, учитывающей экономическую составляющую отношений Ирана и Беларуси, а также возможность переоценки потенциала обеих стран с целью проведения анализа всех аспектов сотрудничества, представления точных данных и цифр для устранения проблемных вопросов, чтобы в результате мы могли наблюдать еще большую динамику в развитии торгово-экономических отношений Ирана и Беларуси на всех уровнях.

Перспективы ирано-белорусских отношений. Выводы. Наличие у Ирана относительных торгово-экономических преимуществ, развитой и активной дипломатии, а также огромных запасов нефти, газа, и другого сырья, развитости промышленности, сельского хозяйства, услуг, туризма, необходимой инфраструктуры для транзита (железнодорожных, автомобильных и морских перевозок, в т. ч. наличие стратегически важного Ормузского пролива, через который осуществляется транспортировка значительной части энергоресурсов, так необходимых во всем мире), позволили Ирану занять особое геостратегическое (геополитическое и геоэкономическое) положение в юго-западной Азии и на Среднем Востоке. С учетом данных обстоятельств, а также общности политических взглядов с Ираном, Беларусь также может более активно проявить себя как партнера на двустороннем, многостороннем и региональном уровнях взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества, в частности наладить плодотворное стратегическое сотрудничество в регионе со странами-соседями Ирана при поддержке и участии иранского правительства.

Исламская Республика Иран наряду с удовлетворением экономических потребностей Беларуси, также может играть эффективную роль в экономике Восточной и Западной Европы при поддержке белорусских партнеров. Здесь принимается во внимание, прежде всего, географическое положение Беларуси, т. е. расположение в центре Восточной Европы, соседство со странами с большой численностью населения и потенциалами национальных экономик, нахождение на перекрестке железнодорожных и автомобильных транзитных путей восточной и западной частей Европы.

Развитие взаимной торговли между Ираном и Беларусью способствовало изменениям в экономических отношениях двух стран. Общность политических и экономических взглядов, наработанная нормативная база сотрудничества (особенно соглашения, подписанные на последней встрече глав государств) создали необходимые условия для совершения качественного скачка экономического сотрудничества

По данным таможенных комитетов Ирана и Беларуси на протяжении всего исследуемого периода торговый баланс был в пользу белорусской стороны. Экономическое сотрудничество двух стран требует более точного планирования, чтобы достичь взаимодополняемости национальных экономик, поскольку объемы некоторых видов продукции, производимой в Беларуси, не удовлетворяют даже внутренний спрос — это значит, что иранские товары могут занять свои ниши на рынках Беларуси, стран Восточной Европы и, в частности — СНГ. Развивая кооперационные связи с Ираном, Беларусь может не только удовлетворить свои внутренние потребности, но и благодаря членству с Россией и Казахстаном в Таможенном союзе и ЕЭП продвигать иранскую или совместную продукцию на рынках других стран.

При условии устранения вышеуказанных препятствий и проблем, возможно укрепление и повышение уровня политических, экономических и культурных отношений Ирана и Беларуси. При этом важно: а) более детальное изучение ситуации в двусторонних отношениях; б) активное использование географического потенциала обоих государств с целью освоения рынков стран Восточной Европы, Западной Азии и Среднего Востока; в) использование взаимного опыта и возможностей в свободных экономических зонах для производства и экспорта продукции, необходимой странам-соседям Ирана и Беларуси; г) реализация подписанных соглашений о сотрудничестве, а также документов, принятых по итогам одиннадцати заседаний Совместной комиссии по экономическим вопросам; д) регулирование взаимных ожиданий в соответствии с экономическим потенциалом; е) прагматизм и рационализм в действиях, расчет прибыли и убытков от экономических отношений вне политической составляющей сотрудничества. Реализация такого подхода может дать мощный импульс укреплению и развитию экономических отношений Ирана и Беларуси. Официальным лицам Тегерана и Минска необходимо разработать подробный и точный

план и включить вопросы реализации взаимных экономических интересов в повестку дня, чтобы со временем мы стали свидетелями стабильного и эффективного развития двусторонних отношений.

Литература

1. Александр Лукашенко встретился с послом Ирана в Беларуси Сейедом Хоссейни // Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/aleksandr-lukashenko-vstretilsja-s-poslom-irana-v-belarusi-sejedom-xosejni-1012/. — Дата доступа: 01.03.2014.

2. Анализ макроэкономических показателей Ирана / Доклад Всемирного банка, 2012. — 299 с.

3. Багери Луйе, Акбар. Экономический отчет «Беларусь, страна возможностей». / Посольство Исламской Республики Иран в Республике Беларусь. — Минск. — 2008. — 20 с.

4. Беларусь намерена активно расширять сотрудничество с Ираном // Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2006. — Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/belarus-namerena-aktivno-rasshirjat-torgovo-ekonomicheskoe-sotrudnichestvo-s-iranom-2417/. — Дата доступа: 01.03.2014.

5. Беларусь рассматривает Иран как серьезную точку опоры в дальнем зарубежье // Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2006. — Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/belarus-rassmatrivaet-iran-kak-serjeznuju-tochku-opory-v-dalnem-zarubezhje-2515/. — Дата доступа: 01.03.2014.

6. Глава государства встретился с Президентом Ирана Мохаммадом Хатами // Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2004. — Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/glava-gosudarstva-vstretilsja-s-prezidentom-irana-moxammadom-xatami-2056/. — Дата доступа: 01.03.2014.

7. Главный фундамент белорусско-иранского сотрудничества - торгово-экономические отношения // Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2008. — Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/glavnyj-fundament-belorussko-iranskogo-sotrudnichestva-torgovo-ekonomicheskie-otnoshenija-2800/. — Дата доступа: 01.03.2014.

8. Двусторонние экономические отношения Исламской Республики Иран и Республики Беларусь / Отдел Европы и Америки Организации развития и торговли Исламской Республики Иран. — Тегеран, 2012. — 52 с.

9. Завершился официальный визит Главы белорусского государства в Иран // Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2006. — Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/zavershilsja-ofitsialnyj-vizit-glavy-belorusskogo-gosudarstva-v-iran-2486/. — Дата доступа: 01.03.2014.

10. Мориди, С. Экономика Ирана. / С. Мориди. — Тегеран: Международная Литература:, 2002. — 242 с.

11. Отношения Беларуси и Ирана вышли на уровень стратегического партнерства// Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2007. — Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/otnoshenija-belarusi-i-irana-vyshlina-uroven-strategicheskogo-partnerstva-2602/. — Дата доступа: 01.03.2014.

12. Отчет о деятельности Посольства Исламской Республики Иран в Республике Беларусь // Архив документов о визитах должностных лиц и торговых делегаций ИРИ в Беларусь за 2006–2011 гг. — 2012. — 20 с.

13. Постановление Исламского консультативного совета от 2 июня 2007 года № 667/47542 о ратификации Договора об основах взаимоотношений и принципах сотрудничества между Республикой Беларусь и Исламской Республикой Иран [Электронный ресурс]. — 2007. Режим доступа: rc.majlis.ir/fa/law/show/97960. — Дата доступа: 01.03.2014.

14. Протоколы заседания Совместной ирано-белорусской комиссии по экономическим вопросам за 2001-2010 гг. // Архив Министерства торговли Ирана, Тегеран. — 2012. — 50 с.

15. Тоуфиги Р. / Путеводитель по бизнесу в Беларуси / Р. Тоуфиги, М. Хейдари, Н. Джамалипур. — Тегеран: Организация развития бизнеса Ирана, 2010. — 160 с.

16. Хоссейни Ш. Экономическая ситуация в Иране / Ш. Хоссейни // Газета «Ресалат». — 2013. — 24 мая. — С.4.

17. 2013 год экономика Беларуси завершила стабильно // Белорусский портал TUT.BY [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: http://news.tut.by/economics/380980.html. — Дата доступа: 01.03.2014.

Материал поступил в редакцию 01.03.2014.

Многовекторность как концептуальная основа развития внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь

Овечкина Ольга Михайловна,
кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики
УО «Частный институт управления и предпринимательства»
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассматриваются некоторые аспекты развития экономической интеграции Республики Беларусь, комплексные формы и направления углубления международного сотрудничества, которые способствуют увеличению интенсивности и разнообразия внешнеэкономической деятельности, концентрации имеющегося ресурсного обеспечения в тех сферах, где деятельность организаций наиболее успешна.

This article discusses some aspects of the development of the economic integration of the Republic of Belarus, as well as complex forms and directions of the deepening of the international cooperation, which are to promote the increase of the intensity and diversity of foreign economic activity and the concentration of the resources in those areas where the activities of the organizations most successful.

Введение. Концептуальной основой развития внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь является ее многовекторность, что определяет качественное расширение ее хозяйственных связей с внешним миром. Основной характеристикой современного мирохозяйственного развития являются интеграционные (лат. integratio — восполнение, образование целостности) процессы на различных уровнях и в различных формах, определяющие интернационализацию хозяйственной жизни, объединение и взаимодействие, взаимоприспособление и взаимопроникновение социально-экономических структур и функций на базе международного разделения труда [1, с. 314]. Значимыми признаками экономической интеграции являются:

– преодоление экономического обособления, а именно: переплетение национальных хозяйственных комплексов участников и вовлечение их в единый воспроизводственный процесс с переводом части внешнеэкономических связей во внутрихозяйственный оборот;

– интернационализация производства (специализация и кооперирование), предполагающая либерализацию производства при одновременной ликвидации национальных протекционистских барьеров;

– усиление научно-технического взаимодействия стран и фирм с использованием совершенных коммуникационных систем;

– создание и использование единой инфраструктуры производственной и продвиженческо-сбытовой деятельности предприятий;

– производственно-хозяйственная, торговая, финансовая, транспортная взаимозависимость и взаимосвязь;

– более высокий уровень организационно-управленческого взаимодействия в рамках интеграционного образования, определяющий согласованность норм и правил экономического обмена и обеспечивающий регулирование хозяйственных пропорций и функций (добровольное делегирование части функций наднациональным совместным институциональным структурам);

– согласование национальных интересов участников интеграционных процессов: разработка общих стратегий развития, защиты и укрепления позиций в конкурентной борьбе на мировом рынке товаров, услуг, капиталов, рабочей силы.

Основная часть. Углубление связей Республики Беларусь с мировой экономической системой должно сопровождаться сохранением национальной безопасности и обеспечением роста конкурентоспособности белорусской продукции.

Проведенная в 2012 г. экономическая политика значительно ограничила отрицательный эффект негативных факторов и последствий кризиса 2011 г. В качестве основных механиз-

мов ее воздействия выступили: безэмиссионное развитие, баланс между внутренним и внешним спросом, гибкое курсообразование и экономически обоснованный рост заработной платы в зависимости от производительности труда. Первоочередной задачей развития экономики страны в 2013 г. являлось закрепление и дальнейшее развитие достигнутого. Итоги 2013 г. свидетельствуют, что в экономике был вскрыт только самый верхний пласт проблем, требующих кардинального решения.

Замедление макроэкономической динамики в Европе и мире в целом, неизбежно, оказывает и будет оказывать давление на Беларусь. Сужение основных экспортных рынков ведет к замедлению роста промышленного производства Беларуси и, как следствие, невысоким темпам роста ВВП — 101,4 %, при прогнозе на 2013 г — 108,5 %. Вместе с тем сальдо внешней торговли товарами и услугами (в процентах к ВВП) составило 1,1 %, при прогнозе на 2013 г. — 0,7 %. По динамике ВВП, промышленного производства, экспортных операций Беларусь отстает от партнеров по ЕЭП и стран СНГ.

Итоги последних лет не принесли необходимого объема вливания иностранного капитала в отечественную экономику. Беларусь не стала самым привлекательным в Евразии регионом для инвестиций и для трансферта технологий. Приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ), как ведущего фактора стабилизации платежного баланса и прорыва республики к новейшим технологиям и новым сегментам внешних рынков с конкурентоспособной на международном уровне продукцией, за январь–июнь 2013 г. составил только 1,7 млрд долларов США. С одной стороны, это в 2,5 раза превышает результат первого полугодия 2012 г., однако в 2,7 раза меньше годового прогнозного значения. Потенциал инновационного развития за счет внутренних резервов ограничен:

– во-первых, планируемые расходы бюджета в 2013 г. на научную, научно-техническую и инновационную деятельность не позволили выйти даже на нижнюю предусмотренную границу наукоемкости, а именно 1,6 %;

– во-вторых, при сохранении сложившегося соотношения бюджетных и внебюджетных средств на данные цели по итогам 2013 г. достигнут только критический уровень наукоемкости — 1 % [11].

В первом полугодии 2013 г. по данным министерства иностранных дел в Беларуси сложилось отрицательное внешнеторговое сальдо товарами (табл.1).

Данные табл. 1 отражают существенное снижение экспорта товаров, что обусловлено сокращением традиционных зарубежных рынков сбыта и неблагоприятно отразилось на результатах внешней торговли республики в целом.

К числу важнейших экспортных позиций относятся нефтепродукты и нефть, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины, молочная и мясная продукция, сахар. Основу импорта составляют, энергоресурсы (нефть и природный газ), сырье, материалы и комплектующее (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), технологическое оборудование. Основным торговым партнером Беларуси является Российская Федерация, на ее долю приходится 40 % белорусского экспорта и более 50 % объема импорта. Второе место в товарообороте Беларуси занимает Европейский союз, на долю которого приходится более 36 % белорусского экспорта и 20 % импорта.

В течение 2013 г. сохранялась негативная тенденция по отдельным ключевым товарным позициям белорусского экспорта, сложившаяся с начала текущего года. Беларусь практически прекратила поставки на зарубежные рынки сложных органических растворителей и смазочных материалов; значительно сократились поставки продуктов переработки нефти (при снижении средней цены на международных рынках на 11 %); отрицательная динамика наблюдалась с начала 2013 г. по экспортным поставкам грузовых автомобилей, тракторов и седельных тягачей; негативная тенденция по итогам первого полугодия 2013 г. сложилась в экспорте калийных удобрений.

Вместе с тем благоприятная конъюнктура на внешних рынках в 2013 г. способствовала увеличению стоимостного объема белорусского экспорта по таким важнейшим товарным позициям, как молоко и молочные продукты (за исключением молочной сыворотки), удобрения азотные, говядина замороженная, инсектициды, гербициды, медь рафинированная и сплавы медные, автомобили специального назначения, плиты древесностружечные, тара пластмассовая. Наибольший абсолютный прирост экспорта наблюдался по молочным продуктам. Это обусловлено ростом физических объемов поставок в 1,3 раза при увеличении средней экспортной цены на 3,4 % [11].

В целом положительное сальдо во внешней торговле в первом полугодии 2013 г. в размере 369,2 млн долларов США было достигнуто за счет

Таблица 1 — Баланс внешней торговли товарами Республики Беларусь в первом полугодии 2013 г. (млн долларов США; в текущих ценах)

	Январь–июль 2012 г.	**Январь–июль 2013 г.**	**Январь–июль 2013 г. в % к январю–июлю 2012 г.**
товарами – всего			
оборот	56 635,3	47 217,3	83,4
экспорт	29 360,7	22 528,9	76,7
импорт	27 274,6	24 688,4	90,5
сальдо	2086,1	-2159,5	
страны СНГ			
оборот	31 903,2	27 943,2	87,6
экспорт	13 352,1	13 333,1	99,9
импорт	18 551,1	14 610,1	78,8
сальдо	-5199,0	-1277,0	
государства-члены Единого экономического пространства			
оборот	26 813,9	23 367,2	87,1
экспорт	9563,9	10 063,9	105,2
импорт	17 250,0	13 303,3	77,1
сальдо	-7686,1	-3239,4	
страны Европейского союза			
оборот	17 812,2	12 672,6	71,1
экспорт	12 949,4	6723,6	51,9
импорт	4862,8	5949,0	122,3
сальдо	8086,6	774,6	

Источник: [10]

роста экспорта услуг на 15,4 % по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. (1474,4 млн долларов США — сальдо внешней торговли услугами). Однако к концу 2013 г. сальдо внешней торговли сложилось отрицательным в размере ≈ 1 млн долларов США.

Более 55 % от общего объема белорусского экспорта услуг занимают транспортные услуги, что обусловлено выгодным географическим положением Республики Беларусь. К основным статьям экспорта так же относятся компьютерные и строительные услуги. Основными торговыми партнерами Беларуси в сфере услуг являются страны ЕС (≈50 % от общего объема экспорта) и Россия (≈25 % экспорта) [10].

Профессор А.Е. Дайнеко, директор института экономики Национальной академии наук, считает целесообразным сочетание трех главных векторов географической диверсификации и углубления интеграции Беларуси в мирохозяйственную систему:

– развитие кооперации и специализации в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП);

– обеспечение партнерских отношений со странами Европейского Союза с учетом активизации процесса вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО);

– расширение присутствия белорусских производителей на рынках Азии, Латинской Америки и арабских государств [2, с. 11.].

Развитие экономических отношений Беларуси с партнерами по ЕЭП и в первую очередь с Россией в настоящее время сопряжено со вступлением сначала Российской Федерации, а затем Казахстана в ВТО. Действующие в рамках Таможенного союза ставки таможенных пошлин на товары, которые составляют основу белорусского экспорта в Россию (от 80 % до 90 %), сопоставимы со ставками таможенных пошлин, зафиксированных в российских обязательствах перед многосторонней торговой системой ГАТТ/ВТО в отношении доступа к рынку товаров. Вместе с тем в отношении более 1000 позиций российские обязательства перед ВТО ниже действующих ставок Единого таможенного тарифа Таможенного союза на 7–15 %, из них более 50 позиций являются чувствительными для Республики Беларусь. В наибольшей степени вступление России в ВТО может сказаться на белорусских экспортерах, которые работают в сфере потребительских товаров и машиностроения, в том числе — сельхозмаши-

ностроения. Между тем, по мнению заместителя начальника управления поддержки экспорта Министерства иностранных дел Республики Беларусь С.И. Михневича, есть основания утверждать, что угрозы потерять рынок России в результате ее присоединения к ВТО для Беларуси не существует, нет объективных свидетельств тому, что Россия существенно открывает доступ на свой рынок для товаров из стран вне Таможенного союза [3, с. 24.]. При этом он справедливо отмечает, что «первоочередной задачей для отечественных товаропроизводителей должно быть не лоббирование вопроса защиты внутреннего рынка посредством таможенных пошлин, а повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, готовность предложить как внутреннему, так и внешнему рынку пользующийся спросом товар, так как для покупателей в процессе сравнения и отбора выигрывает тот товар, у которого отношение полезного эффекта к затратам на его приобретение и использование максимально по сравнению с другими аналогичными товарами» [3, с. 25–26.].

Для Беларуси в равной степени значимо как углубление интеграционных отношений с партнерами по ЕЭП — Россией, Казахстаном, так и внешнеторговых отношений с различными странами мира и интеграционными объединениями. Необходимость присоединение Беларуси к ВТО рассматривается специалистами как важнейший этап интеграции в мировую экономику, который предоставит стране инструментарий для защиты и продвижения национальных интересов в рамках системы международной торговли. Решение этой задачи является важным условием продвижения белорусских реформ, поскольку предполагается, что сопровождающая этот процесс либерализация экономики существенно улучшит предпринимательский и инвестиционный климат.

Многовекторность внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь диктует необходимость активизации хозяйственного взаимодействия со странами Азии и Африки, которые в настоящее время представлены соответственно ≈13 % и ≈1 % в общем объеме экспорта. В этой связи особое значение для белорусской экономики имеет динамическое развитие отношений внешнего обмена с Австралией, Вьетнамом, Индией, Индонезией, Китаем, арабскими государствами, ЮАР, где возможности увеличения экспортных поступлений имеют достаточно хорошие перспективы.

В настоящее время процесс интеграции Беларуси в мировую экономику в основном связан с межгосударственной торговлей товарами и услугами, и в меньшей мере он касается информационно-технологического обмена, выхода республики на международные финансовые рынки, вовлечения в процесс международной торговли недвижимостью и международные инвестиционные потоки капитала.

Условия дальнейшей интеграции и эффективного встраивания страны в систему мирового хозяйства содержат как потенциальные преимущества, которые необходимо максимально использовать, так и неизбежные при этом серьезные риски и угрозы, требующие целенаправленных действий по их выявлению, смягчению и нейтрализации.

Основой успеха является максимальное использование имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ страны:

– выгодного экономико-географического положения;

– достаточно развитой системы транспортных коммуникаций и производственной инфраструктуры;

– высокого качества человеческого капитала;

– относительной макроэкономической стабильности;

– развитого научно-технического потенциала;

– многоотраслевого промышленного комплекса;

– значительных земельных, водных и лесных ресурсов;

– наличия цементного и другого сырья для строительной промышленности.

Вместе с тем, конкурентоспособность Беларуси во многом зависит от укрупненных слагаемых, которые определены Всемирным экономическим форумом (ВЭФ):

– качества общественных институтов (институциональной среды);

– эффективности развития рынков товаров и услуг и рынка труда;

– развитости финансового рынка;

– оснащенности новыми технологиями;

– конкурентоспособности бизнеса и развития предпринимательской деятельности.

В целом перечисленные факторы определяют конкурентную среду как необходимое условие формирования и развития рыночной системы хозяйствования. А.А. Праневич трактует понятие конкурентной среды как совокупность экономических отношений в определенном институциональном поле, характеризующих состояние и условия развития конкурентных связей в рыночной системе [6].

Результаты ощутимого интеграционного эффекта в перспективе будут зависеть, согласно утверждению доктора экономических наук А.Н. Сенько, от следующих ключевых факторов:

– степени эластичности к изменению внешнеэкономических условий каждой из стран среды регионального бизнес-пространства и гибкости действий его субъектов, включая наднациональные органы управления, по взаимной поддержке конкурентных позиций стран-участниц региональных интеграционных образований;

– обеспечения условий равенства по доступу к энерго-сырьевым и финансовым ресурсам региона; «прозрачности» (отсутствию скрытого протекционизма) и справедливого учета экономических интересов стран с более высоким уровнем производственного потенциала по отношению к странам-партнерам с меньшими масштабами реального сектора экономики при разработке и проведении региональной финансово-промышленной политики;

– принятие принципов свободного доступа национальных хозяйствующих субъектов к участию в сетевой структуре экономически сильных транснациональных корпораций регионального базирования, контролирующих межстрановые потоки инвестиций и капитала для получения инновационных технологий, что позволит расширить возможности стран с малой открытой экономикой по ускоренному накоплению капитала в промышленности и переходу на инновационный путь развития [8, с.181–184].

Экспортоориентированный и импортозависимый характер экономики Республики Беларусь обусловлен, с одной стороны, недостаточной емкостью внутреннего рынка, не способного поглотить всю производимую в стране продукцию, а, с другой стороны, высокой зависимостью белорусской экономики от импорта сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, значительной зависимостью структуры производства от импорта комплектующих изделий. В связи с этим «углубление интеграции Республики Беларусь в мировое сообщество является стратегической задачей», что отражено в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития на период до 2020 г. [4, с. 157–162.].

Социально-экономическое развитие Республики Беларусь во многом определяется результатами работы промышленного комплекса, в котором сосредоточено 26 % общей численности занятого в экономике населения и более 30 % основных средств, что составляет значительную часть производственного потенциала страны. С учетом геополитического положения Беларусь имеет реальные возможности эффективного развития сферы услуг (к началу 2013 г. выработка на транспорте была выше, чем в промышленности на 12,4 %, в отрасли связи — на 51,8 %, объемы производства услуг превысили объемы производства промышленности более чем на 60 %; экспорт услуг в сфере информационных технологий за десять лет вырос в 42 раза, их доля в общем объеме экспорта республики увеличилась более чем в 9 раз) [5]. В связи с этим, определяющую роль в повышении конкурентоспособности и эффективности белорусской экономики играют инновации и, главным образом, рост результативности инновационной деятельности предприятий, производство новой высокотехнологичной продукции, что позволяет расширить экспортный потенциал страны и снизить ее зависимость от импорта.

Республика Беларусь как страна с малой и открытой экономикой вынуждена импортировать недостающие для развития народного хозяйства ресурсы, оказывающие существенное влияние на платежный баланс международного обмена, и для их приобретения экспортировать производимые конкурентоспособные товары, что приводит к необходимости организации эффективной внешнеэкономической деятельности. В связи с этим, по мнению директора Института экономики НАН Беларуси профессора А.Е. Дайнеко, задача по дальнейшему наращиванию экспорта Республики Беларусь должна решаться посредством поиска и освоения новых внешних рынков и выхода на стратегический уровень отношений с динамично развивающимися странами [2, с. 10.]. Несмотря на многовекторность внешнеэкономической деятельности, диверсификация и структура белорусского экспорта в настоящее время развиты не достаточно (рис. 1).

Данные рис. 1 наглядно демонстрируют, что 83 % экспорта Республики Беларусь приходится на 10 стран и 35,6 % — на партнеров по Единому экономическому пространству. Развитие и углубление интеграционных процессов в рамках ЕЭП является приоритетным направление во внешнеэкономической деятельности Беларуси. Вместе с тем, несмотря на рост экспорта Республики Беларусь в Российскую Федерацию, его доля в российском импорте постепенно снижалась с 2000 г., в результате чего сократилась более, чем в два раза — с 11 до 5 %; взаимодействие Беларуси и Казахстана имеет большой потенциал, но на данном этапе используется не в полной мере (менее 2 % общего объема экспорта страны). Кроме того, не достаточно активно использу-

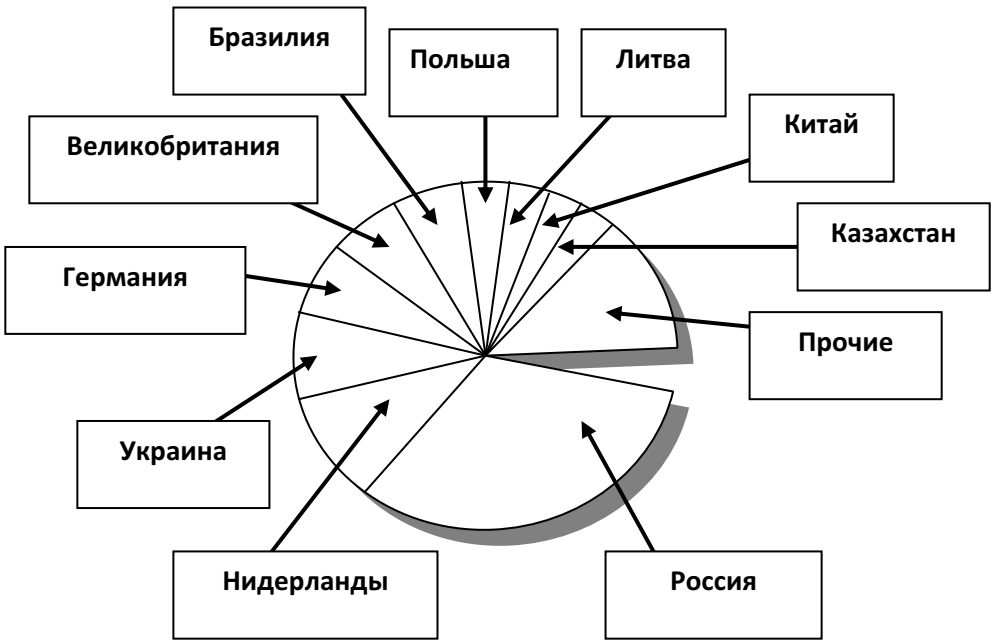


Рис. 1 — Географическая структура белорусского экспорта в начале 2013 г.
Источник: [9, с. 10]

ются возможности присутствия белорусского бизнеса в ряде стран СНГ и дальнего зарубежья. В первом полугодии 2013 г. Республикой Беларусь осуществлялись экспортно-импортные операции со 186 странами, в том числе белорусские товары продавались на рынках 150 стран, в республику ввозились товары из 169 стран. Сохраняется высокий уровень географической концентрации белорусского экспорта (основная часть поставок отечественных товаропроизводителей приходится на ограниченное количество стран — 6,6 % от общего количества партнеров по внешней торговле), что свидетельствует о сохранении высокой степени зависимости экспорта Беларуси от состояния экономики стран — основных покупателей белорусской продукции и диктует необходимость дальнейшей диверсификации географии поставок.

На уровне международного обмена проявляется конкурентоспособность страны, а вместе с этим и качество ее экономического роста. Продвижение Республики Беларусь по пути интеграции в мировое экономическое пространство зависит от механизма расширения и углубления ее связей с внешним миром и, в первую очередь, от системы организации и управления бизнесом, которая должна быть адаптирована к динамично меняющимся условиям рынка и обострившейся конкурентной борьбе. Важнейшим компонентом международных интегрированных производственных систем является организация и распределение производственных операций и иных функций в объединенной структуре, которые именуют цепочкой создания стоимости, охватывающей различные звенья: от разработки технологий и собственно производства до распределения и маркетинга.

Потребность в интеграции, проявляющаяся в преодолении межфирменных и межнациональных границ, становится присуща всем отечественным предприятиям, независимо от отраслевой принадлежности.

В системе международного хозяйственного сотрудничества белорусскими товаропроизводителями в основном используются две стратегии:

– стратегия привлечения партнеров, направленная на привлечение знаний, технологий и продуктов, где партнерами, как правило, выступают ведущие компании развитых стран (например, ООО СП «Цейсс-БелОМО», ОАО «Электрический транспорт», ЗАО «МАЗ-МАН»);

– стратегия интернационализации, направленная на распространение имеющихся знаний, технологий (например, РУП «МТЗ», ПО «Гомсельмаш», РУП «БелАЗ» организовали совместные предприятия, сборочные производства и филиалы более чем в 20 странах).

Главными преимуществами интеграционных форм хозяйствования являются:

– разделение затрат и рисков, связанных с освоением новых видов продукции, технологий, рынков, что способствует сокращению научно-производственного цикла и ускорению модернизации;

– объединение и перераспределение заказов, что позволяет полнее загрузить мощности и реализовать экономию на масштабе (сократить издержки производства и сбыта, налоговые выплаты);

– контролируемость всей цепочки, производящей добавленную стоимость, вследствие чего повышается качество выпускаемой продукции;

– облегчение доступа к рынкам и каналам сбыта за счет аккумуляции затрат на маркетинг.

Возможными направлениями международной интеграции для белорусских производителей представляются следующие:

1. Сотрудничество в металлургической отрасли (ввиду ее зависимости от цен на сырье и энергоресурсы) в форме инжиниринговых компаний и финансово-промышленных групп, позволяющее оставаться отечественным предприятиям самостоятельными участниками рынка. Например, совместная с Российской Федерацией и Украиной межгосударственная компания (в которую войдут проектно-конструкторские единицы, лаборатории отраслевых НИИ) может в дальнейшем стать основным поставщиком инжиниринговых услуг в страны СНГ и ЕС. Подобная форма сотрудничества целесообразна с Китаем и Индией, учитывая, что эти страны являются крупными производителями стали, но сталь выпускается низких сортов, и при этом китайское и индийское государства защищают своих производителей, белорусская сторона может предложить современные технологии, оборудование, специалистов. Кроме того, использование возможностей создания кластеров (например, на базе РУП «БМЗ») позволит расширить и укрепить позиции белорусских производителей на рынках стран СНГ и Восточной Европы [7, с. 269–272].

2. Создание международных кластерных систем в машиностроении, обладающем наибольшим экспортным потенциалом в производстве грузовых автомобилей, карьерных самосвалов, тракторостроении, производстве дорожной и строительной техники, станкостроении (в связи с тенденцией роста производства и потребления машиностроительной продукции на мировом рынке). Кроме того, такие объединения, как кластеры, способствуют развитию среднего и малого бизнеса, его промышленно-инновационной ориентации в процессе формирования спутниковых (сателлитных) образований крупных предприятий, что позволяет сохранять мобильность производства, своевременно реагируя на меняющиеся запросы потребителей. При этом процесс консолидации дополняется процессом диверсификации, что в целом ведет к освоению новых рыночных ниш. Например, реализуя стратегию проникновения белорусского бизнеса в транснациональные структуры, возможна организация производства запасных частей и комплектующих, необходимых для сборки автомобилей ведущих мировых компаний, и тем самым налаживание сотрудничества с высокотехнологичными производителями.

3. Международная кооперация белорусских предприятий фармацевтической промышленности, так как фармацевтический рынок является одним из самых доходных и быстрорастущих секторов мировой экономики (ввиду роста заболеваемости из-за усиливающегося влияния техногенных факторов; тенденции «старения населения» в развитых странах; роста уровня жизни в Китае, Индии, странах Латинской Америки; активного расширения сегмента биологически активных добавок (БАД) и «дженериков» — дешевых аналогов известных лекарственных средств). Например, создание совместных фармацевтических компаний с Китаем и Индией — странами, обладающими большой емкостью рынков, позволит белорусским производителям укрепить позиции в наиболее многочисленном сегменте — дешевых лекарственных средств.

4. Международные холдинговые структуры пищевой отрасли с участием белорусских производителей в условиях продовольственного кризиса позволят завоевывать новые рынки, снижать издержки, вести более эффективную инновационную политику. К положительным последствиям создания подобных форм интеграции относятся: снижение предпринимательских рисков, перераспределение средств внутри холдинга, повышение эффективности бизнеса и обеспечение его динамичного развития, возможность привлечения внешнего финансирования, снижение налоговой нагрузки за счет консолидированного налога. Например, в связи с перспективами вступления в ВТО активизацию партнерских отношений с хозяйствующими субъектами стран Европейского Союза возможно рассматривать как фактор достижения белорусскими товаропроизводителями устойчивых конкурентных позиций. Кроме того, создание холдинговых компаний (с определяющей ролью белорусских производителей, например, ОАО «Гормолзавод № 2» («Малочны гасцінец»), ОАО «Глубокский молочноконсервный комбинат» и др.) в странах Азии, Африки, Латинской Америки может стать эффективным инструментом диверсификации внешнеэкономической деятельности белорусского бизнеса.

Несомненно, международная экономическая интеграция дает положительные результаты при условии создания конкурентоспособной продукции с соответствующими затратами на НИОКР, модернизацию, техническое и технологическое переоснащение производства.

Следует заметить, что для дальнейшего углубления экономики республики в мирохозяйственную систему она нуждается в ряде структурных изменений, связанных с повышением конкурентоспособности белорусской продукции. Наличие перспективных отраслей, способных достойно конкурировать и тем самым обеспечивать устойчивое развитие экономики и рост благосостояния населения, является предпосылкой успешной экономической интеграции. В этой связи приоритетными направлениями совершенствования механизма интеграции Республики Беларусь в мировую хозяйственную систему являются:

– развитие наиболее перспективных отраслей и предприятий и концентрация усилий на производствах, опирающихся на местные сырьевые ресурсы и обладающих конкурентными преимуществами, привлекая для их развития передовые технологии, что дает возможность усилить позиции отечественных товаров на внутреннем и международных рынках;

– активное освоение субъектами хозяйствования разнообразных форм интеграционных образований, укрепляющих их конкурентоспособность и расширяющих границы международного бизнеса;

– совершенствование систем экспорта и импорта (предусматривающее опережающие темпы роста экспорта наукоемких высокотехнологичных товаров с высокой добавленной стоимостью), что способствует увеличению ВВП, в том числе на душу населения;

– совершенствование таможенного и налогового законодательств, оптимизация процедур и упрощение оформления экспортно-импортных операций, что позволяет сократить как временные, так и финансовые издержки, а также создать привлекательные условия для иностранных инвесторов;

– реализация комплекса мер по развитию инфраструктуры внешнеторговой деятельности, решение задач по формированию международных транспортных коридоров и мультимодальных транспортных сетей как основы транспортной инфраструктуры, что обеспечивает активизацию международного торгового сотрудничества;

– активизация международных финансовых и информационно-коммуникационных связей, обеспечивающих поддержку отечественных производителей на зарубежных рынках;

– развитие международного маркетинга и логистики, обеспечивающее постоянное присутствие белорусских товаров за рубежом и реальное увеличение экспортных возможностей страны.

Заключение. Таким образом, открытость экономики Беларуси, способствующая активизации участия в международном хозяйственном процессе, одновременно вовлекает белорусский бизнес в условия необходимости конкурентного взаимодействия и ускоренного освоения сложных видов рыночной конкуренции. Вместе с тем, белорусские товаропроизводители на современном этапе развития не готовы к растущей конкуренции и интеграции, ввиду того, что это связано с существенными рисками и угрозами.

Обеспечение устойчивого динамичного развития Республики Беларусь, производство высокотехнологичной и высококачественной конкурентоспособной продукции, завоевание экспортных рынков товаров и услуг является достаточно сложным процессом, требующим освоения технологий и экономических механизмов, господствующих в конкурентной среде, а также выбора оптимальных форм интеграции белорусских субъектов хозяйствования в международный бизнес. В противном случае это приведет к консервации низкой международной конкурентоспособности белорусского бизнеса и малоэффективной внешнеэкономической деятельности.

Литература

1. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / Главн. науч. ред. и сост. С.Ю. Солодовников. — Минск: МФЦП, 2002. — 1008 с.

2. Дайнеко, А.Е. Приоритеты международной экономической интеграции Республики Беларусь / А.Е. Дайнеко // Экономика Республики Беларусь в интеграционных процессах: тенденции, проблемы и перспективы: сб. мат-в Межд. науч.-практ конф., 19–20.04.2012 г. г. Минск / Институт экономики НАН Беларуси. — Минск: Право и экономика, 2012. — 544 с.

3. Михневич, С.И. Перспективы белорусско-российских торговых отношений в контексте полноправного участия России в ВТО / С.И. Михневич // Экономика Республики Беларусь в интеграционных процессах: тенденции, проблемы и перспективы: сб. мат-в Межд. науч.-практ конф., 19-20.04.2012 г. г. Минск / Институт экономики НАН Беларуси. — Минск: Право и экономика, 2012. — 544 с.

4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г./ Нац. комиссия по устойчивому раз-

витию Респ. Беларусь; Редкол.: Я.М. Александрович [и др.] — Минск: Юнипак, 2004. — 200 с.

5. Платежный баланс Республики Беларусь // Национальный Банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] — Минск, 2013. — Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/ — Дата доступа: 14.02.2013 г.

6. Пранкевич, А.А. Конкурентная среда: институциональные основы формирования и развития / А.А. Пранкевич. Минск: БГЭУ, 2004. — 215 с.

7. Рутко, Д.Ф. Интеграционные формы международного бизнеса и возможности их функционирования в Республике Беларусь. Д.Ф. Рутко. // Республика Беларусь в системе международных экономических отношений: Сб. мат-в междун. науч.-практ. конф., Минск, 23–24 окт. 2008 г. / Ин-т экономики НАН Беларуси. — Минск, 2009. — 655 с.

8. Сенько, А.Н. Формирование инвестиционной и промышленной политики Республики Беларусь с учетом тенденций регионального преобразования экономического пространства. / А.Н. Сенько // Экономика Республики Беларусь в интеграционных процессах: тенденции, проблемы и перспективы: сб. мат-в межд. науч.-практ конф., 19-20.04.2012 г. г. Минск / Ин-т экономики НАН Беларуси. — Минск: Право и экономика, 2012. — 544 с.

9. Экономика Республики Беларусь в интеграционных процессах: тенденции, проблемы и перспективы: сб. мат-в межд. науч.-практ конф., 24-25.04.2013 г. г. Минск / Ин-т экономики НАН Беларуси. — Минск: Право и экономика, 2013. — 544 с.

10. Внешняя торговля Беларуси. [Электронный ресурс]. — Минск, 2013. — Режим доступа: www.mfa.gov.by/export/. Дата доступа 17.09.2013.

11. Об итогах социально-экономического развития Республики Беларусь за первое полугодие 2013 года и мерах по повышению конкурентоспособности экономики. / Информационно-аналитическая записка. [Электронный ресурс] / Минэкономики РБ. — Минск, 2013. — Режим доступа: http://www.mineconomy.gov.by. — Дата доступа: 29.09.2013.

Материал поступил в редакцию 29.10.2013.

Теоретико-концептуальная интерпретация социальной политики в современном экономическом либерализме

Побережная Ольга Евгеньевна,
старший преподаватель кафедры политологии юридического факультета Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

В статье анализируются теоретические интерпретации социальной политики с точки зрения либертарного и неолиберального экономических подходов. Делается вывод о сохранении неразрешимого идейного противоречия между этими подходами в вопросе соотнесения экономической эффективности и достижения социальной справедливости.

The article analyzes the theoretical interpretation of social policy in terms of libertarian and neoliberal economic approaches. It is concluded that maintaining irresolvable ideological contradictions between these approaches on the issue of correlation of economic efficiency and social justice.

Понятие социальной политики относится к числу таких категорий, которые широко используются в практике государственного строительства, употребляются в официальных документах, служит предметом широких научных дискуссий.

Значительная часть исследований, посвященных проблеме теоретико-концептуальной интерпретации содержания социальной политики, выполнено представителями западной экономической науки. Поэтому часто в очерчиваемый круг проблем, затрагиваемых теорией социальной политики, включаются вопросы социально-экономических условий жизни, установления границ потребностей социальных групп, деятельности государства в изменении социальной структуры общества, форм собственности, путей достижения целей общественного развития и т. д.

Особую роль в концептуализации социальной политики сыграли представители экономической школы либерализма. Им принадлежит развитие концепций общественного благосостояния, социальных порядков, соотнесение проблемы социальной справедливости и экономической эффективности, осмысление проблемы вмешательства государства в экономические процессы и др. В исследованиях либеральных экономистов можно выделить два основных идейных направления: ультралиберальное, именуемое либертаризмом, и неолиберальное, которое также называют социальным либерализмом. Главный критерий различия между ними — это отношение к месту и роли государства в достижении экономического благосостояния общества.

Видный экономист и крупный идеолог либертаризма Людвиг фон Мизес — один из активных противников вмешательства государства в экономическую жизнь, критикуя социализм, полагал, что его экономика — трагическое следствие подобного вмешательства. Неизбежным следствием внедрения планового безрыночного хозяйства становится «запланированный хаос», дезорганизация производства и распределения. Единственной разумной экономической политикой для современного индустриального общества, согласно Мизесу, может быть только предоставление полной свободы товаропроизводителям и предпринимателям, выступающим на рынке. Абсолютными основами цивилизации являются разделение труда, частная собственность и свободный обмен. Социализм как экономическая система обречен на крах, другая же противостоящая либерализму система — интервенционизм, т. е. государственное вмешательство в хозяйственную жизнь, — не менее вредна для общества, порождает нестабильность, нарушает естественный ход развития.

В своей книге «Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность» Мизес обращает внимание на одну из главных проблем социального развития общества — проблему социальной справедливости. По его мнению, такой проблемы в рамках капиталистической экономической системы на самом деле не

существует. «Несправедливость, порождаемая капитализмом, — это один из главных пороков, который вменяется капиталистическому строю и его экономике. Но откуда берется это предубежденное мнение?»[1, с. 210]

Оно рождается из иллюзии о том, что природа наделила каждого человека определенными правами. Поэтому у каждого есть неотъемлемое право требовать от ближнего и от общества всю свою долю, предназначенную ему природой. «Вечные законы естественной и божественной справедливости требуют, чтобы никто не присваивал себе того, что по праву принадлежит другому. Бедные влачат жалкое существование лишь потому, что неправедные люди лишили их всех благ, предназначенных им по рождению. Задача властей — не допустить подобного грабежа и таким образом сделать всех богатыми и счастливыми» [1, с. 211].

По мнению Мизеса, эта теория неверна от начала и до конца. Природа отнюдь не раздает свои блага направо и налево, наоборот, она очень скупа. Она ограничила количество всего необходимого для поддержания человеческой жизни. Только благодаря своему умению использовать основное орудие, данное ему природой, т. е. разум, человек смог выжить и добиться благосостояния.

Богатство, которое фантазеры-романтики считают бесплатным даром природы, в действительности собрано людьми, сотрудничающими в общей системе разделения труда. Что же касается распределения этого богатства, то в этой процедуре было бы нелепо ссылаться на какой-либо божественный или природный принцип справедливости. Дело здесь сводится не к распределению доли из общего фонда, предоставляемого человеку природой, а, скорее, к тому, чтобы развивать те социальные институты, которые позволяют продолжать и расширять производство всего необходимого человеку.

Человек несет ответственность за свое благосостояние, он должен ценить способности и возможности, предоставленные природой, но полагаться, прежде всего, на самого себя. Таким образом, социальная политика, распределяющая общественное богатство, наносит вред экономическому развитию общества. Она должна строиться на стимулировании индивидуализма и экономической самостоятельности человека, а не лишать его права выбирать образ жизни и судьбу путем искусственного поддержания благосостояния.

Другой представитель либертаризма, австро-британский экономист и политолог Фридрих фон Хайек видел в рынке и конкуренции наиболее совершенные механизмы координации хозяйственной деятельности. По мнению Хайека, в XIX в. в обществе сложился естественный порядок, в котором социальное неравенство вытекает из принципов общественного устройства, таких как конкуренция, правозаконность, свобода и индивидуализм. Соответственно, принудительно уничтожить бедность нельзя, так как в этом случае последствия для сложившихся устоев непредсказуемы. Можно только уменьшить масштабы социального неравенства, в том числе и бедности, за счет повышения общего уровня благосостояния [6, с. 405–407]. Свои выводы автор иллюстрирует «успехами» социализма по реализации идеалов равенства. Само государство, как показала практика, становится беднее, хотя его граждане и равны. При социализме государство берет на себя роль судьи, определяющего социальное положение человека. При распределении благ учитываются не экономическая состоятельность и способности человека, а его политическая конформность. Человек теряет право на свободу выбора и свободу мобильности.

В конкурентном обществе, считает Хайек, у бедных гораздо более ограниченные возможности, чем у богатых, но, тем не менее, бедняк в таком обществе намного свободнее человека с гораздо лучшим материальным положением в обществе другого типа. Лишь при конкурентном строе человек зависит от самого себя, а не от милости сильных мира сего, здесь ничто не может помешать его попыткам достичь намеченной цели [6, с. 407].

Исходя из вышеизложенных положений, Хайек не приемлет само слово «социальный» в качестве прилагательного к таким словам как «политика», «государство», «экономика», «приоритеты» и т. д. В своей работе «Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма» он пишет: «Словом «социальный» злоупотребляют во всем мире, однако до крайних форм оно дошло в Западной Германии, где Конституция 1949 г. содержала выражение sozialer Rechtsstaat — «социальное правовое государство» — и откуда начало распространяться понятие «социальная рыночная экономика. При том что государство, право и рынок изначально были довольно ясными понятиями, прилагательное «социальный», увы, лишает их сколько-нибудь определенного содержания. Из такого употребления слова «социальный» немецкие ученые вывели, что их правительство в соответствии с конституцией подчиняется Sozialstaats — принципу (принципу социального государства), означающему ни много, ни мало,

необходимость приостановить правление права» [5, с. 201].

Таким образом, Ф. фон Хайек также показал себя принципиальным противником самой идеи социальной политики. Идеи либертаризма активно развивают и дополняют такие экономисты и политологи как М. Фридман, Р. Хайлбронер, Л. Тароу, Р. Нисбет, Р. Нозик и др.

В противовес ультралиберальной позиции Л. фон Мизеса и Ф. фон Хайека, представители неолиберальной школы экономической теории обосновывали необходимость и значимость государственного регулирования рыночной экономики, в первую очередь, для достижения социальной справедливости и социального мира.

Основатель экономической и социальной теории немецкого ордолиберализма (от нем. Ordnung — порядок), один из основоположников фрайбургской школы экономики — Вальтер Ойкен разработал концепцию социальных порядков, в которой решению социальных вопросов отводится основное место. В своей работе «Основные принципы экономической политики» Ойкен утверждал, что социальную политику не следует рассматривать как бесплатное приложение ко всей остальной экономической политике. Она должна быть, прежде всего, политикой экономического порядка.

Экономический порядок строится на свободе и ответственности каждого индивидуума, который может обеспечить общество ограниченными благами и неуклонно повышать всеобщее благосостояние. При этом человек с его моральными установками и инстинктами в условиях отсутствия ограничений со стороны государства не является источником свободы и конкуренции, поскольку сознательно всегда будет стремиться ее ограничивать. Во избежание этого требуется создание определенных институциональных условий, которые таким образом регулируют экономическую деятельность, что от этого выигрывают все. Необходимо найти оптимальный вариант таких условий, которые сформируют экономический порядок не стихийно, а сознательно и целенаправленно посредством государственных мероприятий [3, с. 72–78].

В. Ойкен рассматривает политику экономического порядка как социальную. Первый вопрос, которым задается автор,— это вопрос о материальном обеспечении членов общества. «Снабжение членов общества обусловливается, прежде всего, работоспособностью всего производственного аппарата. Самая лучшая социальная политика не может дать никаких удовлетворительных результатов, если производительность труда человека невелика. Создание функционирующей системы регулирования экономического порядка, базирующегося на разделении труда, является в силу этого важнейшей предпосылкой решения всех социальных проблем» [3, с. 405].

Ойкен обращает внимание на то, что какой бы прогрессивной и продуманной ни была экономическая политика порядков, она, прежде всего, должна учитывать реальное положение дел в обществе. Если достигнута экономическая эффективность, но при этом сохраняется вопиющая нищета и голод, то экономический порядок не будет восприниматься ни справедливым, ни безопасным. Отсюда, особое внимание Ойкен уделяет социальной обеспеченности населения. «Потребность в обеспеченности является универсальной проблемой. Каждая эпоха обладала своей формой необеспеченности и неуверенности. Однако сегодня потребность в обеспеченности выросла в такой степени, какой не знала вся прежняя история человечества» [3, с. 409].

В современном мире отдельно взятый человек должен опасаться не только экономической нужды, но и утраты своих возможностей как личности. Человек вынужден считаться с тем, что по причинам, которые необязательно следует искать в нем самом, он может быть исключен из социальной кооперации и оказаться на границе общественных условий существования. Это означает не только угрозу экономическому существованию, но и ограничение возможностей его развития и незаслуженное унижение человеческого достоинства. Другая опасность состоит в потере свободы, которой реализация властных прав может нанести большой ущерб. Однако рыночное хозяйство в состоянии предоставить людям экономическую обеспеченность тогда, когда функционирует без перебоев.

Таким образом, Ойкен обосновал идею организации рынка на принципах свободной конкуренции через организующую деятельность государства по проведению политики порядка. Причем государственная политика порядка предполагает структурно-функциональную взаимосвязь между социальным, экономическим, политическим и правовым порядками. Иерархия порядков, экономические условия роста благосостояния как индивидов, так и общества, создает возможность для решения социальных проблем через социальное обеспечение. Подобным образом Ойкен решал проблему соотношения спон-

танного рыночного порядка, социальных проблем и вмешательства государства в экономику.

Идеи социальной организации рыночного хозяйства в виде социально-экономического порядка вслед за Ойкеном продолжил другой представитель фрайбургской школы экономики Альфред Мюллер-Армак. В своей работе «Принципы социального рыночного хозяйства» он обосновывал постулат о том, что «социальное рыночное хозяйство представляет собой социально-экономический порядок, который хотя и не имеет прямого отношения к политическим решениям, но так как значительная часть нашей жизни связана с экономическими и социальными отношениями, оно имеет и определенное политическое значение» [2, с. 263]. Таким образом, социальное рыночное хозяйство и социально-экономический порядок — это политически и идеологически обоснованные способы регулирования социальных и экономических отношений и решения социальных проблем.

Мюллер-Армак предложил единое определение для обозначения социального рыночного хозяйства через категорию социально-экономического порядка — социальная рыночная экономика. По его мнению, социальная рыночная экономика — это целенаправленно организованная экономика свободного рынка, сохраняемая посредством регулирующей роли государства систему конкуренции, дающая более надежную гарантию социального прогресса, особенно потому, что социальный прогресс на базе свободной системы, формирует экономическую базу для социальных мер и может быть организован более эффективно. Таким образом, социальное рыночное хозяйство не означает отказа от социальных мер или мер социальной политики [2, с. 265].

Ведущим принципом социальной политики в рамках социальной рыночной экономики становится приведение различных социальных и экономических целей и ценностей к общему работающему знаменателю. Таким знаменателем должно быть «предоставление плюралистическому обществу формулы интеграции, которая хотя и не пресекая расхождения, различия и споры и не обещая их окончательного разрешения, тем не менее, конструктивно используется для максимального сдерживания напряженности и создания реальной базы для совместного действия» [2, с. 272].

Одной из основополагающих задач социальной политики становится формирование богатства и благосостояния через механизмы свободной рыночной конкуренции и особые налоговые и иные средства, выражающие суть политики доходов. Таким образом, социальная политика становится решающим фактором обеспечения экономического роста, который является надежной гарантией укрепления благосостояния и гармоничного социального порядка.

Идеи, утверждающие необходимость установления социально-экономического порядка, сочетающего формирование совокупного богатства с сохранением экономической свободы при внедрении государственного регулирования, получили развитие в работах и других представителей фрайбургской школы, таких как Г. Гутманн, А. Рюстов, Ф. Бем, В. Репке, а также в работах видных экономистов социльно-либерального направления О. фон Нелль-Бройнинга, Л. Эрхарда, У. Хаттона, Х. Ламперта, Г. Веттерберга, И. Фогеля и др.

Развивает идеи немецких неолибералов в своей работе «Развитие как свобода» современный американский экономист Амартия Сен. Он рассматривает проблемы социальной политики в их связи с демократическими свободами, экономическим и социальным развитием.

В основе социальной политики лежит понятие социальной справедливости. В обществе путем публичных дискуссий достигается консенсус относительно принципиальных вопросов справедливости, а не конкретных деталей социальной политики. Сен утверждает, что целью социальной политики не является создание «государства-няньки», оказывающего отрицательное влияние на поведение и личную ответственность человека за свою судьбу, поскольку она перекладывается на других, на общество и государство. Подлинная цель социальной политики состоит в развитии возможностей человека жить так, как он хочет, улучшении условий его образования, здравоохранения и расширении свободы. Формируемая на этих основаниях социальная политика способствует экономическому росту, который, в свою очередь, также расширяет эти возможности. Развитие следует из свободы, возможностей человека, в том числе обеспечиваемых и мерами социальной политики.

Под социальными возможностями человека Сен понимает создаваемые обществом системы образования, здравоохранения и другие системы, влияющие на базовую свободу личности — жить лучше. Социальные возможности важны не только для конкретного человека, но и для более эффективного участия отдельной личности в экономической и политической жизни. Так, неграмотность становится серьезным барьером

для экономической деятельности, когда нужно выполнять специальные технологические требования или соблюдать строгий контроль за качеством, как это заведено во все более глобализирующейся торговле [4, с. 57].

Сен пишет о необходимости создания системы социальной защиты. Как бы четко ни функционировала экономическая система, внутри нее всегда найдутся весьма уязвимые люди, терпящие лишения в результате радикальных перемен, отрицательно повлиявших на их жизнь. Социальная защита как часть социальной политики необходима для создания системы социального обеспечения, не позволяющей людям оказаться в полной нищете, а то и погибнуть. Иначе говоря, общество должно поддерживать своих граждан в кризисных ситуациях [4, с. 48].

Важным моментом, по мнению Сена, является индивидуальное понимание справедливости и порядка, оказывающее влияние на то, как именно личность пользуется своими правами и свободами [4, с. 63–66]. Основная идея Сена по поводу соотношения социальной политики и экономического роста заключается в том, что для осуществления социальных программ не надо дожидаться, пока реальный доход на душу населения радикально возрастет. Этот процесс происходит благодаря приоритетному обеспечению населения социальными услугами, что позволяет снизить смертность и повысить качество жизни, а также снизить остроту такой центральной социальной проблемы, как бедность.

Бедность надо рассматривать как отсутствие базовых возможностей, а не просто как наличие низкого дохода, что является стандартным критерием для определения бедности. Реальная бедность оказывается значительно более суровым явлением, чем она представляется лишь с позиции дохода. Бедность и лишения нужно рассматривать в перспективе той жизни, которой действительно живут люди, и свобод, которыми они пользуются. Расширение возможностей способно как прямо, так и косвенно обогатить человеческую жизнь и уменьшить лишения [4, с. 110–112].

Таким образом, А. Сен суммировал достижения и наработки экономистов неолиберального направления и определил четкие критерии содержания социальной политики современного постиндустриального общества.

Подводя итоги, необходимо отметить следующее, несмотря на то, что оба подхода основываются на постулатах либерализма, между ними существует непреодолимое противоречие, коренящееся в представлении о возможностях и способностях человека и его связи с социумом в целом. Ультралибералы исходят из эгоистической позиции — «выживает сильнейший», неолибералы обосновывают необходимость создания социальных условий взаимопомощи, способствующих развитию как отдельного человека, так и всего общества.

Это противоречие сформировало совершенно различные системы социальной политики: «американскую», постулирующую минимальность и адресность социальной помощи с элементами эксклюзии для отдельных групп населения и «европейскую», постулирующую превентивную социальную поддержку, с целью создания базовых условий для развития и преодоления социальных рисков.

С точки зрения либертаристов, европейская система обходится экономике слишком дорого и имеет низкую экономическую эффективность. С точки зрения неолибералов, американская система не справляется с нарастанием социальной напряженности и снижает экономический потенциал общества в стратегической перспективе.

Экономический кризис заставляет государства сокращать социальные расходы и сближать идейные позиции минимализируя социальную политику, не разрешая, тем не менее, существующего противоречия.

Литература

1. Мизес, Л. фон. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. / Людвиг фон Мизес. — М.: Дело, 1993. — 240 с.

2. Мюллер-Армак, А. Принципы социального рыночного хозяйства / А. Мюллер-Армак // Социальное рыночное хозяйство. Под ред. В. Автономова. — Сер. «Этическая экономия». — Вып. 6. — СПб.: «Экономическая школа», 1999. — С. 262–283.

3. Ойкен, В. Основные принципы экономической политики / В.Ойкен — М.: Прогресс-Универс, 1995. — 496 с.

4. Сен, А. Развитие как свобода / А. Сен; Пер. с англ. под ред. и с послеслов. Р.М. Нуреева - М.: Новое издательство, 2004. — 432 с.

5. Хайек, фон Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. / Ф.А. фон Хаек. — М.: «Новости», 1992. — 304 с.

6. Хайек, фон Ф.А. Право, законодательство и свобода: соврем. понимание либер. принципов справедливости и политики / Ф.А. фон Хайек; пер. с англ. Б. Пинскера, А. Кустарева; под ред. А. Куряева. — М.: ИРИСЭН, 2006. — 644 с.

Материал поступил в редакцию 17.02.2014.

Философские основы и правовые аспекты внутреннего контроля хозяйствующих субъектов частной формы собственности

Бардаш Сергей Владимирович,
доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры финансового анализа и контроля
Киевского национального торгово-экономического университета
(г. Киев, Украина)

Осадчая Татьяна Станиславовна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита
Херсонского экономико-правового института
(г.Херсон, Украина)

На основании изучения мнения ученых относительно атрибутивных признаков идентификации внутреннего контроля, а также отдельных правовых аспектов хозяйственной деятельности в статье рассмотрено и уточнено понятие «внутренний контроль». Обосновано разделение внутреннего контроля на контроль руководителя и контроль собственника, а также уточнен категориальный аппарат внутреннего аудита, который в системе внутреннего контроля определен как форма внутреннего контроля собственника. На основании изучения хозяйственного законодательства Украины определены субъекты контроля руководителя и контроля собственника.

According to the opinions of scientists concerning the study of attributive signs of identification of internal control, as well as certain legal aspects of economic activities, the concept of « internal control» is clearly clarified in the article. The separation of internal controls onto the control of the head and the control of the owner is justified, as well as the categorical apparatus of internal audit is clarified, which in the system of internal control is defined as a form of internal control of the owner. Based on a study of the economic legislation of Ukraine, the subjects of control of the head and the control of the ownership are defined.

Постановка проблемы. Переход к рыночным отношениям в сфере хозяйствования большинства стран бывшего СССР обусловил существенные изменения ее организационно-правовых основ. Результатом одного из таких изменений в Украине стало появление субъектов частной и коллективной форм собственности. Отсутствие необходимого опыта хозяйствования обусловило длительное неэффективное функционирование подавляющего большинства хозяйственных обществ, в т. ч. акционерных обществ, в результате чего учредители, собственники, акционеры, которыми преимущественно были члены трудовых коллективов почти не получали ни прибыли, ни дивидендов.

Следует отметить, что развитие бизнес-среды привело к изменениям в организации и проведении внутреннего контроля хозяйствующих субъектов. Подавляющее большинство украинских ученых считают, что одним из проявлений такого изменения является проведение внутреннего аудита. Однако теоретические аспекты и практические рекомендации в части планирования, организации и непосредственного проведения внутреннего аудита следует считать такими, которые не составляют базовой концепции, ведь относительно внутреннего аудита целый ряд вопросов еще не нашел должного ответа.

Недостатки в организации и проведении внутреннего контроля хозяйствующих субъектов существенно замедляют процесс развития не только частного сектора экономики, но и национальной экономики в целом. Это влияет на конкурентоспособность национальной экономики

Украины, ведь проблемы в контроле порождают проблемы в управлении хозяйствующих субъектов частной формы собственности, доля которых в общем количестве предприятий, организаций и учреждений всех форм собственности Украины составляет около 95 %, негативно влияют на их хозяйственную деятельность, а также создают почву для роста экономических нарушений.

Состояние изучения проблемы. Существенный вклад в развитие теории и совершенствование практики осуществления внутреннего контроля внесен В.В. Бурцевым, Е.В. Калюгой, Н.Г. Выговской, Л.В. Нападовской, Н.Д. Кориньки, В.Ф. Максимовой, В.П. Пантелеевым, С.М. Петренко, Л.В. Сотниковой и другими учеными. Стоит отметить, что наиболее весомых результатов в систематизации теоретико-методологических и практических аспектов внутреннего контроля было достигнуто В.Ф. Максимовой и Н.Д. Коринько. Применение системного подхода позволило авторам работ [11, 13] построить объектную, субъектную, коммуникативную, методологическую, классификационную модели внутреннего контроля, привести упрощенную интерпретацию отношений системы управления и внутреннего контроля. Однако даже учитывая выше изложенные результаты, единого мнения в части раскрытия теоретико-методологических аспектов внутреннего контроля в научных кругах не достигнуто. Так, В.А. Шевчук, обосновывая классификацию контроля, в монографии [20] о внутреннем контроле не упоминает, а по классификационному признаку «субъект осуществления контроля» выделяет контроль собственника, предпринимательский контроль, контроль потребителей [20, с. 67–68]. Это дает основание усомниться в целесообразности выделения внутреннего контроля. Вместе с тем, в рассматриваемой работе [20] описана модель, которая, по выбранным автором признакам, фактически соответствует существующим подходам к идентификации внутреннего контроля. Это касается ситуации совпадения местонахождения субъекта и объекта контроля, а также внутренней направленности контрольных действий. По мнению С.В. Ивахненкова внутренний контроль осуществляется субъектом управления, который находится в пределах управляемой системы в процессе хозяйственной деятельности [8, с. 43]. Вместе с тем следует отметить, что некоторая неопределенность в идентификации внутреннего контроля обусловлена тем, что: «внутренний контроль — понятие относительное: он внутренний для органа управления, который его организовал, однако, для контролируемой им подструктуры он фактически является внешним контролем» [19, с. 9].

В научных трудах, посвященных исследованию теоретико-методологических аспектов внутреннего аудита, единства во мнении также не установлено. В отдельных работах изложены взгляды ученых на то, в чьих интересах и кто должен осуществлять внутренний аудит, а также то, кто занимается организацией его проведения. В изученных работах отмечается, что отдел внутреннего аудита действует в интересах предприятия [4]; органов управления предприятия [17]; владельцев [14]; руководства предприятия [17], проводится исключительно для руководителей или владельцев предприятия [7]. В статье [6] отмечается, что внутренний аудит является формой реализации внутрихозяйственного контроля. В публикациях последних лет отношение к месту и роли внутреннего аудита в системе управления приобретает существенную трансформацию, так как отмечается его безальтернативность осуществления в акционерных обществах, холдинговых компаниях, инвестиционных фондах и других корпоративных структурах [16, с. 6], с целью предоставления достаточной уверенности собственникам, а также консультаций менеджменту [10, с. 3].

По мнению многих ученых-экономистов, единственным способом решения проблемы удовлетворения информационных потребностей руководящих органов субъектов хозяйствования является проведение на крупных и средних предприятиях внутреннего аудита. Наряду с этим, имеет место и полемика относительно признания таких контрольных действий внутренним аудитом. Также остается окончательно неопределенным перечень субъектов хозяйствования, владельцы или учредители которых должны проводить такой контроль.

Цель исследования и его задачи. Целью исследования является раскрытие организационно-правовых аспектов внутреннего контроля хозяйствующих субъектов частной формы собственности. К задачам исследования следует отнести: определение экономико-правовых оснований выделения внутреннего контроля и его видов, а также рассмотрение философских основ с последующим уточнением сущности, цели, объекта и субъекта внутреннего аудита как одной из форм внутреннего контроля.

Результаты исследований. С гносеологического взгляда любое определение, — логическое действие, направленное на выявление отличий

объекта от других объектов путем установления его специфических и типичных признаков или такого раскрытия значения термина определенного объекта, которое заменяет описание его свойств, — это установление существенных признаков объекта, которое учитывает относительность уровней познания сущности. Определение внутреннего контроля следует осуществлять с учетом перехода от формального описания к содержательному раскрытию его существенных черт. Определение содержания внутреннего контроля, значение и его место в управлении хозяйственными системами позволит избежать ошибок в организации и оценке эффективности функционирования системы внутреннего контроля.

Анализ мнения авторов исследованных работ позволяет прийти к выводу о целесообразности разделения всей совокупности дефиниций «внутренний контроль» на три группы.

Первая группа дефиниций основана на превалировании в ее толковании признака «субъект проведения контроля». К таким субъектам авторы исследованных работ относят: владельцев предприятий, комбинатов, организаций и учреждений, концернов, ассоциаций [2]; субъектов организации, наделенных соответствующими полномочиями (субъектов внутреннего контроля) [3]; владельцев, администрацию, офисные службы, управленческие структуры линейных подразделений [11, 13]. С изложенными взглядами можно согласиться при условии, что такой контроль будет проводиться субъектами контроля, которые его непосредственно исполняют и находятся в трудовых правоотношениях с хозяйствующими субъектами. Если такие трудовые правоотношения будут установлены, тогда такой контроль можно рассматривать как внутренний. Если же нет, как, например, в случае проведения аудита финансовой отчетности, тогда такой контроль не может быть идентифицирован как внутренний контроль. Стоит также обратить внимание на то, что с 2007 г. в Украине введен государственный внутренний финансовый контроль, осуществляемый отделами контроля центральных органов исполнительной власти, в частности министерствами, которым подчинены государственные предприятия. Однако такой контроль трудно признать внутренним, ведь работники отделов внутреннего контроля министерств не состоят в трудовых правоотношениях с государственными предприятиями, фактически совершенно независимы от их руководителей, а результаты такого контроля, — информация, выходит за пределы государственного предприятия.

Вторая группа дефиниций основана на совместном применении признаков «субъект проведения контроля», «место осуществления процедур контроля» или «объект контроля». В их составе выделяют: управленческий персонал и предприятие [5], руководство предприятия и предприятие [19]; структурные подразделения, штатные работники и организация или отрасль (ведомство) [12]. В работе [13] указывается, что контроль независимо от названия (внутренний, внутрихозяйственный, внутренний экономический), проводится внутри одной системы — предприятия. Определение данной группы наиболее приближено к раскрытию сущности внутреннего контроля.

Отдельной группой следует выделить дефиниции, построение которых основано на других признаках идентификации, а именно: субъект и цель проведения контроля. Так, в работе [19] субъектом внутреннего контроля является орган управления, соответственно целью такого контроля является повышение эффективности осуществляемой финансово-хозяйственной деятельности. В работе [14] субъектом внутреннего контроля является специально созданное структурное подразделение организации, целью функционирования которого является обеспечение контроля процессов и управления ими со стороны руководства.

Итак, следует признать, что в настоящее время имеют место различные подходы к определению внутреннего контроля, сущность которого раскрывается с использованием указанных атрибутивных признаков. Вместе с тем, определенной проблемой в идентификации такого контроля является определение его внутренней среды.

По нашему мнению, к наиболее существенным атрибутивным признакам внутреннего контроля следует отнести:

– субъект инициации контроля;
– субъект проведения контроля;
– возможность непосредственного воздействия на систему, как объект контроля;
– цели и реализацию результатов проведения контроля.

Анализируя тезис относительно совпадения объекта и субъекта контроля, изложенный в работе [20], следует отметить то, что объект контроля является объектом права собственности, который на сегодняшний день идентифицируются не только по пространственному месту нахождения и размерами, а и по отдельным правовым признакам. Такое совпадение должно отражаться в наличии права владения и полномочий относительно

управления хозяйственной системой. Только полное совпадение указанных правовых аспектов, а также ответственности за последствия управления позволяет говорить о внутреннем контроле.

Любые контрольные мероприятия, где есть несовпадение субъекта контроля и объекта контроля, как системы, которой управляет другой субъект, следует считать контрольными мероприятиями, проводимыми в рамках внешнего контроля. Следует также отметить о существующих различиях в целевой направленности и предназначении результатов контроля. В частности, контрольные мероприятия субъектов внешнего контроля направлены на: проверку соблюдения норм хозяйствования, оценку эффективности использования ресурсов, установления и возмещения причиненного материального ущерба, если таковые установлены. Контрольные действия субъектов внутреннего контроля, в зависимости от уровня делегированных управленческих полномочий, направлены на проверку соблюдения внешних и внутренних регламентов функционирования отдельных составляющих и всей хозяйственной системы, выявление и принятие мер по возмещению причиненного материального ущерба, а также усовершенствование системы управления путем разработки необходимых мероприятий для достижения цели хозяйствующего субъекта. Последствия такого контроля не обнародуются и до наступления определенных событий, а именно, открытия уголовного дела, могут являться конфиденциальной информацией.

С целью решения дилеммы, сформулированной в работе [19], предлагаем считать наименьшим «неделимым» субъектом-частником отношений в сфере хозяйствования имущественно обособленное физическое либо юридическое лицо, легитимированного в организационно-правовую форму и осуществляющего хозяйственную деятельность, согласно законодательству, наделенного соответствующими для этого правами и определенными обязанностями, ответственного за проведение и результаты хозяйственной деятельности. К таким субъектам следует относить: обособленное подразделение предприятия; хозяйствующего субъекта — юридическое лицо; субъекта предпринимательской деятельности — физическое лицо.

Иная ситуация складывается относительно внутреннего контроля хозяйствующих субъектов, совершающих свою деятельность в форме корпоративных организаций, структура управления которых состоит из двух уровней — стратегического и оперативного (тактического) управления хозяйственной деятельностью. Эффективное функционирование таких хозяйствующих субъектов возможно при условии создания систем корпоративного управления, необходимость в котором возникает в связи с распределением функций владения и управления объектом собственности. Корпоративное управление заключается в наблюдении за деятельностью руководства предприятия со стороны собственника в лице наблюдательного совета, если согласно нормам действующего законодательства такой должен создаваться, и ревизионной комиссии. Такой надзор могут осуществлять и другие органы, если их создание предусмотрено уставными документами и не противоречит действующему законодательству. Осуществить контроль деятельности высшего органа оперативного управления и дать оценку его качества можно путем проведения внутреннего аудита.

Исследование отдельных работ, посвященных раскрытию сущности и содержания внутреннего аудита, его цели и задач, объектов и подчиненности свидетельствует о существовании многих несогласованных позиций. Относительное устранение установленных различий было достигнуто вследствие определения субъектной подчиненности внутреннего контроля и внутреннего аудита, а также правовых оснований для их осуществления, в результате чего также была установлена беспочвенность определения контрольных действий руководителя предприятия внутренним аудитом [1].

Исследование прав и полномочий общего собрания, наблюдательного совета, в случае его создания, правления и ревизионной комиссии, определенных хозяйственным законодательством Украины, а также Гражданским кодексом Украины, показывает, что ревизионная комиссия не подчиняется ни правлению, ни любому другому исполнительному органу оперативного управления, а также не подчиняется наблюдательному совету. Ревизионная комиссия должна отчитываться только перед общим собранием. При рассмотрении данного вопроса необходимо учитывать и мнение специалистов по праву, которые считают, что полномочия ревизионной комиссии также распространяются и на деятельность наблюдательного совета. При таких условиях ревизионная комиссия контролирует, как деятельность исполнительного органа управления, так и представительский орган высшего органа управления (наблюдательный совет, если есть правовые основания для его создания), деятельность которого должна быть направлена на защиту прав и

интересов учредителей/собственников, участников/членов при осуществлении текущей деятельности организации. Такая позиция исключает возможность делегирования функций и задач контроля собственника в лице наблюдательного совета на ревизионную комиссию. С формально правовой позиции такое возможно только при условии, когда не создается наблюдательный совет. Вместе с тем, с позиций экономической целесообразности и уместности итоговой информации ревизионной комиссии, которую следует признать такой, которая не предоставляет адекватной оценки текущих действий правления и возможности их оперативного регулирования, поэтому проведение контроля текущей деятельности исполнительного контроля является целесообразным.

При условии создания наблюдательного совета или любого другого органа, который защищает интересы собственника/учредителя/участника/члена (далее собственника), следует считать необходимым осуществление контроля собственника, в рамках которого необходимо осуществление контроля текущей деятельности высшего органа оперативного управления. Вместе с тем высший орган оперативного управления должен осуществлять внутренний контроль руководителя — проверку всей или составляющих элементов хозяйственной системы, которая инициируется и проводится субъектом, полномочия, и ответственность которого не выходят за пределы полномочий по управлению такой системой.

Итак, в условиях осуществления деятельности хозяйствующими субъектами (корпоративными предприятиями и хозяйственными объединениями) имеет место два вида внутреннего контроля: контроль собственника и контроль руководителя. Формами проведения контроля собственника являются:

– внутренняя ревизия, которая проводится ревизионной комиссией либо ревизором;

– внутренний аудит, который может проводиться аудиторским комитетом, созданным при наблюдательном совете, или отделом внутреннего аудита, который должен подчиняться наблюдательному совету.

Определяя субъектную подчиненность службы внутреннего аудита, следует согласиться с суждением С.М. Петренко, которая отмечает, что: «Внутренний аудит в организационном плане должен быть на более высоком уровне управления, чем объект проверки» [15, с. 37]. Реализация такого подхода возможна только при условии подчинения службы внутреннего аудита наблюдательному совету корпоративной организации или коллегиальному органу учредителей хозяйственного объединения. Только таким образом можно достичь необходимого уровня независимости, который крайне необходим, по мнению проф. А.Ю. Редько [18].

Таким образом, внутренний аудит следует рассматривать как элемент системы контроля собственника за деятельностью высшего органа оперативного управления корпоративной организации, организованный высшим органом стратегического управления (собранием собственников/учредителей/акционеров) или уполномоченным органом (наблюдательным советом).

Внутренний аудит, исходя из сформулированного определения, должен осуществляться в хозяйственных обществах с двухуровневой системой управления, а также в холдинговых компаниях и других формах объединений хозяйственных организаций.

Объектом внутреннего аудита выступает деятельность высшего органа оперативного управления, а также руководителей структурных подразделений общества или руководства предприятия, входящего в состав хозяйственного объединения. Данный объект является интегрированным, вследствие чего систему внутреннего контроля руководителя хозяйствующего субъекта следует рассматривать как один из объектов внутреннего аудита.

Содержанием внутреннего аудита является проверка и анализ выполнения органом оперативного управления решений, принятых высшим органом стратегического управления.

Целью внутреннего аудита является предоставление органу стратегического управления адекватной информации о характеристиках (полноте, своевременности, эффективности) реализации его решений, законности, целесообразности и эффективности оперативного управления, а также о мероприятиях, выполнение которых позволит привести в соответствие либо усовершенствовать систему оперативного управления.

Оценка норм Хозяйственного кодекса Украины, а также организационно-управленческой структуры субъектов хозяйствования позволяют сделать вывод, что внутренний контроль руководителя и внутренний контроль собственника должны осуществляться в следующих субъектах хозяйствования (табл. 1).

По результатам исследования организационно — правовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования частной формы собственности

Таблица 1— Субъекты внутреннего контроля в условиях правовой регламентации деятельности субъектов хозяйствования

Вид хозяйствующего субъекта	Внутренний контроль	
	Контроль руководителя (субъекты контроля)	**Контроль собственника (субъекты контроля)**
1	2	3
Предприятие	– руководитель; – трудовой коллектив, если это предусмотрено уставом; – руководители структурных подразделений предприятия; – руководители филиалов, представительств, отделений и других обособленных подразделений, не имеющих статуса юридического лица; – отдел внутреннего контроля либо сотрудник с контрольными полномочиями; – временные коллегиальные органы контроля (для проведения инвентаризации)	коллегиальные представительские органы собственников (если таковые предусмотрены уставными документами и их деятельность не противоречит действующему хозяйственному законодательству)
Производственный кооператив	– от 3 до 9 человек - председатель кооператива, временные коллегиальные органы контроля (для проведения инвентаризации); – от 10 до 50 человек - правление кооператива, сотрудник с контрольными полномочиями, временные коллегиальные органы контроля (для проведения инвентаризации); – от 50 человек и более - правление кооператива, исполнительный директор, – отдел внутреннего контроля либо сотрудник с контрольными полномочиями; – временные коллегиальные органы контроля (для проведения инвентаризации); – руководители подразделений кооператива	– от 3 до 9 человек – общее собрание, ревизор; – от 10 до 50 человек – общее собрание, ревизионная комиссия; – от 50 человек и более – общее собрание, наблюдательный совет (3–5 человек, согласно ст. 105 ХКУ), ревизионная комиссия
Потребительское общество	руководящий орган (правление, дирекция), отдел внутреннего контроля либо сотрудник с контрольными полномочиями; временные коллегиальные органы контроля (для проведения инвентаризации); подразделения общества	общее собрание, собрание уполномоченных, ревизионная комиссия
Фермерское хозяйство	председатель фермерского хозяйства; временные коллегиальные органы контроля (для проведения инвентаризации)	общее собрание
Личное сельское хозяйство	руководитель личного сельского хозяйства	руководитель личного сельского хозяйства
Субъект предпринимательской деятельности – физическое лицо	предприниматель	предприниматель
Общество с ограниченной ответственностью (ООО), общество с дополнительной ответственностью (ОДО)	исполнительный орган (директор / дирекция); отдел внутреннего контроля либо сотрудник с контрольными полномочиями; временные коллегиальные органы контроля (для проведения инвентаризации); функциональные и производственные подразделения общества	общее собрание участников; ревизионная комиссия
Акционерное общество (публичное и частное)	– исполнительный орган (председатель правления / правление); – отдел внутреннего контроля; – временные коллегиальные органы контроля; – функциональные и производственные подразделения общества	– общее собрание акционеров; ревизионная комиссия; – наблюдательный совет; – отдел (служба, комитет) внутреннего аудита

Окончание таблицы 1

Вид хозяйствующего субъекта	**Внутренний контроль**	
	Контроль руководителя (субъекты контроля)	**Контроль собственника (субъекты контроля)**
1	2	3
Доверительное общество	органы управления и контроля законодательно непредвиденные	физические и юридические лица – доверителя корпоративных прав
Финансовые учреждения	– исполнительный орган (директор / дирекция); – сотрудник либо структурное подразделение, осуществляющие первичный финансовый мониторинг; – отдел внутреннего контроля либо сотрудник с контрольными полномочиями; – временные коллегиальные органы контроля (для проведения инвентаризации); – службы и отделы учреждения	общее собрание
Холдинг	– участники холдинга (корпоративные (дочерние) предприятия); – правления холдинговой компании; – службы и отделы холдинга	– общее собрание акционеров холдинговой компании (материнского предприятия холдинга); – наблюдательный совет холдинговой компании, отдел (служба) внутреннего аудита; – ревизионная комиссия
Товарная биржа, фондовая биржа	биржевой комитет	общее собрание членов товарной / фондовой биржи контрольная (ревизионная) комиссия
Ассоциация, консорциум	– высший орган оперативного управления, – отдел внутреннего контроля либо сотрудник с контрольными полномочиями; – временные коллегиальные органы контроля (для проведения инвентаризации); – службы и отделы объединения	общее собрание учредителей / участников
Корпорация, концерн		общее собрание участников; наблюдательный совет; отдел внутреннего аудита
Кооперативные объединения, обслуживающие сельскохозяйственные кооперативы, кооперативные банки, союзы		учредительное собрание, конференция, съезд; ревизионная комиссия

установлено, что внутренний аудит должен проводиться в:

– производственных кооперативах (от 10 до 50 человек единолично с прямым подчинением общему собранию участников с составом от 50 и более человек в условиях создания наблюдательного совета с прямым подчинения наблюдательному совету) за деятельностью председателя правления или исполнительного директора;

– потребительских обществах (с подчинением общему собранию или собранию уполномоченных) за деятельностью председателя правления;

– обществах з ограниченной/дополнительной ответственностью (ООО, ОДО), акционерных обществах (ПАО, ЧАО), в т. ч. финансовых учреждениях уполномоченным лицом или специально созданным подразделением с подчинением: общему собранию участников/ учредителей (ООО, ОДО), общему собранию акционеров, наблюдательному совету (ПАО, ЧАО) за деятельностью председателя правления, другого высшего органа оперативного управления, решениями руководителей и деятельностью функциональных и структурных подразделений хозяйствующих субъектов;

– холдингах специально созданным подразделением (службой) материнского предприятия холдинга с подчинением общему собранию ак-

ционеров холдинговой компании (материнского предприятия холдинга, наблюдательному совету холдинга) за хозяйственной деятельностью участников холдинга;

– товарных и фондовых биржах уполномоченным сотрудником или специально созданным подразделением с подчинением общему собранию членов товарной/фондовой биржи для осуществления контроля деятельности биржевого комитета/совета биржи;

– концернах, корпорациях, в т. ч. банковских корпорациях специально созданным подразделением с подчинением собранию участников или органам управления головного предприятия контроля деятельности участников концерна/корпорации в т. ч. системой внутреннего контроля участника;

– корпоративных объединениях, обслуживающих сельскохозяйственных кооперативах, кооперативных союзах уполномоченным лицом или специально созданным подразделением с подчинением учредительному собранию (конференции, съезду) за хозяйственной деятельностью участников объединения;

– предприятиях с иностранными инвестициями при условии создания дочернего предприятия специально созданным подразделением с подчинением собственнику или исполнительному органу материнского предприятия за деятельностью руководителя дочернего предприятия.

Относительно внутреннего контроля руководителя, то такой контроль должен осуществляться на всех субъектах хозяйствования, ведь только его результаты позволяют определять результаты принимаемых управленческих решений, а также создают необходимое информационное обеспечение для разработки дальнейших эффективных управленческих решений.

Выводы. Проведенное исследование позволило сформулировать следующие выводы:

1. Под внутренним контролем следует понимать проверку всей или составляющих элементов хозяйственной системы, которая инициируется и проводится субъектом, полномочия и ответственность которого не выходят за пределы полномочий по управлению такой системой.

2. Учитывая тот факт, что внутренний контроль осуществляется в рамках системы управления хозяйствующего субъекта, а интегрированным объектом такого контроля является хозяйственная система, внутренний и внутрихозяйственный контроль следует считать тождественными.

3. Внутренний контроль предприятия обеспечивает: проверку правомерности, целесообразности, полноты и правильности выполнения принятых решений всеми участниками процесса управления; определение возможных отклонений от внешних и внутренних регламентов хозяйствования; систему управления уместной информацией с целью ее совершенствования управления и достижения главной цели хозяйственной деятельности.

4. Появление корпоративных организаций, а также осуществление хозяйственной деятельности с привлечением имущества, в т. ч. денежных средств и финансовых инструментов, двух и более собственников обусловили существенные изменения в функционировании системы управления и, как следствие, внедрение внутреннего аудита, как формы контроля собственника, который следует считать одним из видов внутреннего контроля.

5. Уточнение сущности внутреннего аудита, его интегрированного объекта, цели, а также определение перечня субъектов хозяйствования, собственники, учредители либо акционеры которых должны проводить внутренний аудит будет способствовать обеспечению их достоверной информацией о ходе реализации стратегии развития хозяйственной деятельности, а также эффективности принимаемых оперативных управленческих решений.

Перспектива дальнейших исследований. Полученные результаты исследования будут способствовать уточнению теоретико-методологических и практических аспектов внутреннего контроля, а также позволят усовершенствовать его организацию и методику проведения всеми субъектами хозяйствования частной формы собственности.

Литература

1. Бардаш, С.В. Экономический контроль в Украине: системный подход: монография / С.В. Бардаш — К.: Киев. нац. торг.-экон. ун-т, 2010. — 656 с.

2. Белуха, Н.Т. Теория финансово — хозяйственного контроля: [учебник] / Н.Т. Белуха. — К.: ЧП «Влад и Влада», 1996. — 320 с.

3. Бурцев, В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации / В.В. Бурцев. — М.: «Экзамен «, 2000. — 320 с.

4. Бутынець, Ф.Ф. Аудит: [учебник] — 2-е изд., перераб. и доп. — Житомир: ЧП «Рута», 2002. — 672 с.

5. Внутренний контроль хозяйственной деятельности предприятия: [учебное пособие] / Под редакцией к.э.н., проф. Н.Д. Коринько. — Фастов: «Полифаст», 2006 — 440 с.

6. Ендовицкий, Д.А. Обоснование места внутреннего аудита в системе внутрихозяйственном контроля / Д.А. Ендовицкий, А.А. Архипов // Аудитор. — 2003. — № 12. — С. 37–45.

7. Ивахненков, С.В. Финансовый контролинг: методы и информационные технологии: [монография] / С.В. Ивахненков, А.В. Мелих. — К.: Знання, 2009. — 319 с.

8. Ивахненков, С.В. Информационные технологии аудита и внутреннего контроля в контексте мировой интеграции: монография / С.В. Ивахненков. — Житомир.: ЧП «Рута», 2010. — 432 с.

9. Каменская, Т. Основные направления деятельности внутреннего аудита в системе управления / Т. Каменская // Бухгалтерский учет и аудит. — 2010. — № 7. — С. 40–43.

10. Каменская, Т.А. Организация внутреннего аудита в системе управления предприятием. Методические рекомендации. / Т.А. Каменская, А.Ю. Редько. — К.: НЦУА, 2013. — 47 с.

11. Коринько, Н.Д. Контроль и анализ деятельности субъектов хозяйствования в условиях ее диверсификации: теория, методология, организация: [монография] / Н.Д. Коринько. — К.: ГП «Информ. — аналит. агентство», 2007. — 395 с.

12. Калюга, Е.В. Финансовый контроль в системе управления: [монография] / Е.В. Калюга — К.: Эльга, Ника — Центр, 2002. — 360 с.

13. Максимова, В.Ф. Контроль в управлении экономическими процессами на предприятии: [учебное пособие] / В.Ф. Максимова — Сумы: ИТД «Университетская книга». — 2008. — 190 с.

14. Нападовская, Л.В. Внутрихозяйственный контроль в рыночной экономике [монография] / Нападовская Л.В. — Днепропетровск: Наука и образование, 2000. — 224 с.

15. Петренко, С. Методологические подходы к осуществлению процесса внутреннего аудита / С. Петренко // Бухгалтерский учет и аудит. — 2011. — № 7. — С. 37–41.

16. Пилипенко, И. Национальная система аудита: опыт становления и направления развития / И. Пилипенко, В. Шевчук // Бухгалтерский учет и аудит. — 2008. — № 3. — С. 5–11.

17. Рогуленко, Т.М. Аудит: [учебник] / Т.М. Рогуленко. — М.: Экономистъ, 2005. — 383 с.

18. Редько, А.Ю. Аудит в Украине. Морфология: монография / А.Ю. Редько. — К.: Информационно-аналитическое агентство, 2008. — 493 с.

19. Сотникова, Л.В. Внутренний контроль и аудит [учебник] / Сотникова Л.В. / ВЗФЭИ. — М.: «Финстатинформ», 2000. — 239 с.

20. Шевчук, В.А. Контроль хозяйственных систем в обществе с переходной экономикой (Проблемы теории организации, методологии): [монография] / В.А. Шевчук — К.: Киев. гос. торг. -экон. ун-т, 1998. — 371с.

Материал поступил в редакцию 20.01.2014.

Геоэкономические стратегии дипломатии в Африке в контексте политэкономических парадоксов глобализации

Дикарев Александр Иванович,
кандидат политических наук, доцент
Межрегиональной академии управления
(г. Киев, Украина)

Фомина Ирина Николаевна,
доцент кафедры фиансов
УОФПБ «Международный университет «МИТСО»
(г. Минск, Беларусь)

В статье рассмотрены процессы переакцентирования приоритетов в Африке в контексте современной транснациональной конфликтности, которая имеет, прежде всего, политико-экономический характер. Обосновывается вывод о том, что геополитическое и геэкономическое взаимодействие Запада со странами Африки, которое заключается в попытке контроля над ресурсами для безопасного и стабильного поступления ТЭР странам Запада.

In article processes of reemphasis of priorities in Africa in a context of a modern transnational conflictness which has, first of all, political and economic character are considered. And also geopolitical and geekonomichesky interaction of the West with the countries of Africa which consists in control attempt over resources for safety and stability of receipt of TER to the West countries.

Экономическая жизнь Африки парадоксальна: 1) Африка занимает первое место в мире по запасам большинства видов минерального сырья (нефть и газ в Ливии, Алжире, Нигерии, железная руда в Либерии, Мавритании, Гвинеи, Габоне, марганцевые и урановые руды в Габоне, Нигерии, бокситы в Гвинеи, Камеруне, медные руды в Заире, Замбии, золото и алмазы в ЮАР и странах Западной Африки, фосфориты в Науру, в Конго находится 80 % мировых залежей колтана, треть мировых запасов алмазов, почти половина запасов кобальта, четверть запасов урана, а также значительные месторождения нефти, меди, золота и серебра); 2) на Африканском континенте происходит гораздо больше конфликтов, чем на любом другом (самый кровавый со времен Второй мировой войны конфликт — в Руанде и Бурунди — унес только по официальным данным не менее двух миллионов человек, а всего в 50 африканских конфликтах за сорок лет после обретения независимости погибло более 5 000 000 человек); 3) конфликты в Северной Африки 2011–2013 гг. не вписываются в сценарии манипуляций в сторону только Западных интересов.

Эту парадоксальность, как мы думаем, возможно понять, прояснив ситуацию с явлениями 2011 г.: 1) неоднозначный дискурс о мировом финансовом кризисе; 2) трансатлантическая торгово-экономическая интеграция США и ЕС; 3) «арабская весна», вызванная как серьезными внутренними предпосылками, так и геополитическими причинами. Одним из способов сосуществования этих проектов может быть «парадокс Берксона». Логику этого пояснения составляет утверждение о том, что независимые события становятся зависимыми при условии, что хотя бы одно из них произошло. В нашем случае произошло то, что принято называть «арабской весной» в форме совокупности политических перемен революционного характера, произошедших в странах Северной Африки и Ближнего Востока преимущественно весной 2011 г., обладающих существенными запасами ТЭР. Вышеизложенное позволяет выдвинуть гипотезу о том, что проект

ЗСТ является проявлением борьбы за передел мира в условиях дефицита ресурсов и борьбы финансовых центров выступает одним из ключевых геополитическим феноменом современности, а сражение за углеводороды Ближнего Востока и Магриба — важный эпизод этой борьбы, наложенный на объективно возникшие конфликтные сценарии событий региональной трансформации.

Гипотеза требует подтверждения и логического пояснения. Ситуация с финансовым кризисом сложна и имеет свой дискурс. Мы лишь рассматриваем эту проблему в контексте методологии анализа международных отношений Скандинавской школы «секьюритизации» т. е. анализа доступных, открытых источников в связи с заявлениями лидеров Ливии и Ирана о возможном переходе на расчеты в евро за ТЭР (Ливия была разгромлена, а Ирану угрожали войной под предлогом требования контроля над иранским «атомным» проектом) и прогнозом американского ученого С.Ф. Бергстена (Bergsten C. Fred), который еще в 1999 г. утверждал, что рожденный в начале 1999 г. евро способен рано или поздно потеснить доллар в качестве единственного инструмента международных расчетов. Тем самым подтачивается важнейшая привилегия США– возможность кредитовать самих себя за счет обращения за рубежом своей национальной валюты. Директор американского Петерсоновского Института международной экономики Фред С. Бергстен предупреждал, что создание евро открывает перспективу нового биполярного международного экономического порядка, способного заменить гегемонию Америки, которую она обеспечила себе после Второй мировой войны. Глобальная торговая система уже управляется совместно с первых дней возникновения Европейского общего рынка, который позволил Европе интегрировать свою торговлю и осуществлять такое же влияние в этой области, как и Соединенные Штаты. Новый Евроленд будет равен Соединенным Штатам или превосходить их по всем ключевым параметрам экономической мощи, он будет все чаще говорить одним языком по широкому кругу экономических проблем [1, с. 20].

Даже поверхностный контентанализ мировых событий показывают, что США «секьюритизирует» соревнование с ЕС и переносит это соревнование в разные стратегические регионы, в том числе Азию и Африку. Об этом в 2001 г. С Ф. Бергстен писал, что Америка сейчас сталкивается с перспективой экономических конфликтов с Европой и Восточной Азией. Соединенные Штаты и Европейский Союз уже сделал первые выстрелы в виде санкций по причине их постоянно происходящих торговых споров. С другой стороны мира, тем временем, азиатские страны создают свои блоки, которые могут включать соглашения о преференциальной торговле и Азиатском валютном фонде. Эти события мешают глобальной экономической интеграции. Чтобы не допустить такого исхода, Соединенные Штаты должны подавить свои внутренние реакции против глобализации и добиваться усиления своего экономического лидерства в мире [2]. Этот анализ был сигналом усиления роли другой валюты — юаня и возможности появления юаневого регионального центра.

В 2012 г. С. Ф. Бергстена заявил, что европейский кризис коренится в недостаточности институционального дизайна. Экономический и валютный союз (ЭВС) ЕС образовали обширный, но неполный валютный союз на основе евро и Европейского центрального банка (ЕЦБ). Но эта идея не подкреплена ни фискальным, ни банковским союзом, нет общих экономических институтов управления, не происходит значимой координации структурной экономической политики [3, с. 18]. Это уже сигнал о попытке возглавить иституаизационные процессы в Европе и мире и создания «экономического НАТО».

Планы создание ЗСТ сами по себе парадоксальны. В июне 2013 г. на встрече «восьмерки» в Ирландии, когда была названа дата начала переговоров — 8 июля 2013 г., проявляться «парадокс Бертрана», т. е. возникают такие характеристики сценария, когда два олигополиста, конкурируя между собой и достигнув равновесия Нэша, могут оказаться с нулевой прибылью. Говоря о цели ЗСТ в форме отмены таможенных пошлин и ограничений, забывают, что их роль в взаимоотношениях между ЕС и США незначительна (они составляют в среднем 5–7 %). Американская сторона утверждает, что ежегодно через Атлантику перемещаются товары более чем на полтриллиона евро, что определяет нагрузку на бизнес в миллиардном исчислении. При это касается только тех, кто занят в нефтехимии. Отчисления химических компаний США в Европе составили 1 млрд евро, но европейские компании за экспорт своей продукции перечислили в 2010 г. в казну США пошлин на 700 млн евро. Можно предположить, что стороны имеют противоречивые интересы, но общие цели и ЗСТ в целом возможен для укрепления позиций западной цивилизации перед натиском стран, находящихся за пределами зоны «золотого миллиарда». Речь идет, в первую очередь, о Китае, странах БРИКС, Африке.

Признаком парадоксальности переговоров о ЗСТ стал скандал, связанный с информацией Эдварда Сноудена о промышленном шпионаже спецслужб США у союзников. В первую очередь, говорится об сборе информации о гражданах стран-членов ЕС. Озвученная Э. Сноуденом практика совпадает с деятельностью и анализом немецких специалистов: 1) после окончания холодной войны приоритетным направлением деятельности западных спецслужб стало экономическое направление и направление борьбы с терроризмом по значимости и масштабам операций значительно уступает экономической разведке; 2) экономическая разведка на Западе дополняет промышленный шпионаж частных корпораций; 3) добывается информация о планируемых изменениях экономической, финансовой, торговой и промышленной политики государств, о подготовленных позициях государственных делегаций на международных переговорах, о противоречиях стран, входящих в различные экономические блоки и союзы, о тайных соглашениях; 4) спецслужбы работают по заказам крупных корпораций, когда речь идет о необходимости добиться победы в различных зарубежных тендерах, при получении крупных заказов в других странах; 5) в зоне «золотого миллиарда» идет «перекрестное» слежение союзников друг за другом; 6) экономическая информация добывается техническими средствами [4].

На этом фоне можно предположить гипотезу об значительном обострении конкуренции стран ЕС и США. Как утверждает другой западный аналитик Кетелль Б. (Kettell B.), что хотя на поверхности фактов ЕС с низкими темпами роста, высокой безработицей, с формальной точки зрения, выглядят менее успешными в технологическом и хозяйственном аспектах в сравнении с США. Но статистика свидетельствует, что рост ВНП в большинстве стран Старого Света на протяжении мирных лет XX в. в среднем опережал американские показатели. В 1960–1973 гг. ВНП стран ЕС рос со средним темпом 4,8 % в год против 3,4 % в США; в 1974–1992 гг. соответствующие цифры составляли 2,8 и 1,9 %. В середине 1990-х гг. производительность в Великобритании поднялась до 82 % американского уровня, в Италии — до 85, в Германии– до 95, а во Франции– до 102 %; в эти же годы ЕС достиг паритета с США по размерам совокупного валового продукта (8,74 трлн долл. вместе со странами, подавшими заявки на вступление, против 8,51 трлн долл. в США). При этом европейские страны обеспечивают сегодня 39,9 % мирового экспорта, тогда как США — не более 16,5 %. Европейские компании становятся все более агрессивными на мировых рынках; в последние десять лет ЕС на 26 % превзошел США по размерам иностранных инвестиций, а 14 из 20 крупнейших поглощений и слияний транснациональных компаний в 1998–2000 гг. были инициированы европейскими корпорациями. Таким образом, технологический и хозяйственный базис американского и европейского постиндустриализма — это явления одного и того же масштаба и одинаковой природы [5].

В результате скандала с участием американского разведчика Эдварда Сноудена европейцы получили возможность выиграть время и как-то укрепить изначально более слабые переговорные позиции по ЗСТ. Скорее всего, для нормализации потребуется не меньше двух лет. А за это время произойдет немало других событий: вторая «волна» мирового финансового кризиса; завершение событий в Ливии, Сирии, Египте, где сценарии также развернулись под влиянием «тайной дипломатии». Это секретные документы дипломатии США полученные от WikiLeaks и Джулиана Ассанжа [6–7].

Вышеизложенное позволяет предположить воздействие на оба проекта также «парадокса Базермана». Ученый экономист Базерман считает, что у человека, особенно в бизнесе, есть слабое место — боязнь потери. Многочисленные эксперименты показывают, что человек себя ведет крайне нерационально и даже неадекватно, когда начинает терять деньги. Чтобы минимизировать потери, каждый человек старается стать победителем. Однако эта гонка приводит только к тому, что оба участника аукциона теряют все больше и больше денег, пока размер потерь не достигает такой суммы, что глубже противостоять просто не имеет смысла. Практика фондовых рынков и в казино подтверждает реальность существования феномена Базермана. В нашем случае США, страны ЕС имеют общие и свои интересы в Африке. Обе стороны начинают терять влияние в странах Африки, богатых на ТЭР. Вместо того, чтобы зафиксировать убыток, т. е. потерю колониального влияния, финансового присутствия, эти международные акторы надеются на реванш, на возможность отыграть проигрыш. При этом акторы теряют все больше.

Кроме того развитие мировой экономики характеризуется высокими темпами роста добычи и использования полезных ископаемых, прямой зависимостью объемов потребления и номенклатуры минеральных ресурсов от социально-

Таблица 1 — Запасы нефти

№	Регион	Запасы на конец 2011 г., млрд т	Запасы на конец 2011 г., млрд баррелей	% от мировых запасов
1.	Ближний Восток	108,2	795,0	48,1
2.	Южная и Центральная Америка	50,5	325,4	19,7
3.	Северная Америка	33,5	217,5	13,2
4.	Европа и Азия	19,0	141,1	8,5
5.	Африка	17,6	132,4	8,0
6.	Австралия и Тихоокеанская Азия	5,5	41,3	2,5
7.	Всего	234,3	1652,6	100,0

Источник: составлено автором по данным [4–9]

Таблица 2 — Добыча нефти

№	Регион	Добыча в 2011 г., млн баррелей в день	Рост добычи, % к 2010 г.	% мировой добычи в 2011 г.
1.	Ближний Восток	27,690	9,3	32,6
2.	Европа и Азия	17,314	-1,8	21,0
3.	Северная Америка	14,301	3,0	16,8
4	Африка	8,804	-12,8	10,4
5.	Австралия и Тихоокеанская Азия	8,086	-2,0	9,7
6.	Южная и Центральная Америка	7,381	1,3	9,5
7.	Всего	83,576	1,3	100,0

Источник: составлено автором по данным [4–9]

экономического состояния отдельных стран. В настоящее время ежегодный объем продукции минеральносырьевого комплекса мира составляет 1–1,5 трлн дол., причем около 50 % приходится на ТЭР, 25–35 % — на металлы. Специфика добычи на разрабатываемых месторождениях, совершенствования методов разведки (ГРР) и разработки месторождений также определяют перспективы развития. Эти факторы определяет срок эксплуатации запасов ТЭР при данном уровне добычи. Запасы нефти сейчас составляют 234,3 млрд т.

Наибольшая обеспеченность добычи запасами в странах Ближнего Востока (82 года), а в целом странам ОПЕК хватит ее на 74 года (табл. 1). СНГ обеспечено нефтью на 29 лет, в том числе Россия — на 21; США — всего на 11 лет. В целом при существующих темпах мировой добычи сырья доказанных запасов хватит менее чем на 41 год. В 2007 г. мировая добыча нефти составила около 4 млрд т.

В 2011 г. мировым лидером по добыче нефти стала Саудовская Аравия. 34 страны — члены ОЭСР имеют запасы в 35,7 млрд т (234,7 млрд баррелей), что составляет 14,2 % от мировых запасов [8–15] (табл. 2).

События описанные выше свидетельствуют о наличии политэкономических парадоксов в самой сути современных международных отношениях обостренных явлениями глобализации и дефицитом ТЭР. Одним из первых на этот момент парадоксальности взаимосвязи темпов использования ресурсов и способов их экономии исследовал английский экономист Уильям Стэнли Джевонс. В 1865 г. У.С. Джевонс утверждал, что технологический прогресс, который увеличивает эффективность использования ресурса, может увеличивать (а не уменьшать) объем его потребления [12]. У.С. Джевонс обнаружил, что технологические усовершенствования, которые увеличивают эффективность использования угля, ведут к увеличению потребления угля в различных сферах промышленности. Он утверждал, что вопреки интуиции нельзя полагаться на технологические усовершенствования в деле снижения потребления топлива [13]. Данный вопрос был вновь рассмотрен современными экономистами, изучавшими обратный эффект потребления от повышения энергоэффективности. В дополнение к уменьшению объема, необходимого для определенного применения, повышение эффективности снижает относительную стоимость использова-

ния ресурса, что ведет к увеличению спроса на ресурс, потенциально препятствуя любой экономии от увеличенной эффективности. Кроме того, повышение производительности ускоряет экономический рост, дополнительно увеличивая спрос на ресурс. Парадокс Джевонса имеет место, когда эффект повышения спроса преобладает, что приводит к увеличению использования ресурса.

В 60-е гг. XX в. три четверти мирового потребления топлива покрывалось дровами и растительными суррогатами, почти четверть — углем. На долю нефти и газа приходилось около 1 %. В 1900 г. Роль угля в топливно-энергетическом балансе (ТЭБ) мира возросла и составила 57 %, доля нефти и газа составляла соответственно 2,3 % и 0,9 % [14–15].

Предполагается, что с 2010 по 2040 гг. спрос на все виды энергии будет увеличиваться в среднем на 0,9 % в год. Нефть останется главным источником энергии в мире, что будет обеспечено 70 %-ным ростом спроса в странах, не входящих в ОЭСР. Мировой спрос на газ с 2010 по 2040 гг. увеличится на 60 % и к 2025 г. выйдет на второе место. Спрос на уголь достигнет максимума к 2025 г. и далее будет снижаться в секторе производства электроэнергии. Такой переход будет инициирован странами-членами ОЭСР, но даже в Китае, на долю которого сегодня приходится почти 50 % от мирового спроса на уголь, до 2040 г. будет наблюдаться сокращение использования угля более чем на 10 %. Это обстоятельство ознаменует первое долгосрочное снижение уровня потребления угля в мире после начала промышленной революции. На долю нефти, газа и угля приходится около четырех пятых совокупного потребления топлива в мире. Мировой спрос на топливо с меньшим содержанием углерода (природный газ, атомная энергия и возобновляемые источники энергии) будет расти темпами выше среднего. Спрос на атомную энергию будет расти в среднем примерно на 2,2 % в год, что довольно существенно, учитывая аварию атомной электростанции «Фукусима-1» вследствие цунами в 2011 г. [9].

Африка имеет стратегическое значение для мировой экономики, в том числе для геополитических интересов США и Китая, как крупнейших игроков мирового рынка. Главная из них – нефть. Суммарные нефтяные резервы африканских стран – 17,6 млрд т (132,4 млрд баррелей), что составляет 8 % общемировых запасов (рис. 1). По этому показателю Африка уступает лишь Ближнему Востоку и Евразии. При этом новые месторождения открываются ежегодно. Лидеры по доказанным запасам нефти — Ливия (5,7 млрд т), Нигерия (4,8 млрд т), Ангола (1,8 млрд т), Алжир (1,5 млрд т), Судан (0,9 млрд т). На долю Западной Африки приходится 15 % нефти, импортируемой в США. Ожидается, что этот показатель в течение 25 лет достигнет 25 %. ГРР подтвердили нефть на побережье Анголы, Сан-Томе, Габона и Нигерии. США пытаются уменьшить энергетическую зависимость от Ближнего Востока, поэтому Африка в последние годы стала особым объектом американского политического интереса [15]. И не только США, но и Франции, Великобритании, Японии. Государства-члены ЕС путем предоставления ряда торгово-экономических льгот добились от недавних колоний существенных выгод и привилегий, прежде всего для западноевропейских ТНК, действующих на территории этих стран. В частности, согласно Ломейской конвенции коем регулированию не подлежат операции ТНК в сферах передачи технологии, промышленного сотрудничества, сельскохозяйственного и инфраструктурного строительства. Великобритания прилагает активные усилия, чтобы сохранить бывшие африканские владения в сфере своего влияния.

Опорными пунктами английского капитала на Африканском континенте в значительной мере остаются бывшие крупные британские колонии в Западной Африке: Нигерия, Гана, Зимбабве, Кения и Замбия. Где сосредоточено около 80 % английских инвестиций и 65 % филиалов ТНК Великобритании в регионе.

В начале 90-х гг. сумма прямых французских инвестиций в Африке оценивалась примерно в 3,5 млрд долл., из которых около 18 % было совершено за пределами традиционных сфер приложения капитала — в Нигерии, Кении, Египте, Судане, Малави, Уганде и других бывших английских колониях. Франция и ныне заметно влияет на некоторые интеграционные группировки с участием других государств. Достаточно весомы позиции французского капитала в странах Магриб. Здесь французские компании открыли значительное количество своих африканских отделений: 19,4 % — в Марокко; 6,1 % — в Тунисе; 4,7 % — в Алжире. Особенностью экспансии французских компаний в Африке является объединение их в большие многоцелевые консорциумы, что контролируют отдельные промышленные отрасли и цели хозяйственные регионы.

Для Вашингтона страны Магриба — ключевой регион установления контроля над транзитом ТЭР, в том числе основного конкурента– КНР. В начале 2011 г. в американском импорте нефти доля стран Африки практически сравнялась

с долей государств Персидского залива к 2015 г. И 25 % американского импорта нефти будет поступать из Западной Африки (сейчас 16 %) блоку для «размывания ответственности» реального инициатора агрессии [9;15] Национальная стратегия обеспечения безопасности США, принятая Конгрессом в 2006 г., закрепила понятие преэмптивной войны, сформировав в совокупности со Стратегией-2002 так называемую «доктрину Буша». Именно Стратегия-2006 разработала структуру преэмптивной войны в единстве трех элементов: regime change, nation building, remaking the country. Суть всякой войны состоит в насильственном захвате ресурсов и обращении их на пользу захватчику, причем в ходе такого захвата осуществляется полное подавление сопротивления реального собственника данных ресурсов.

Китай также активно работает на рынках Африки и для помощи фирмам-инвесторам создал фонд помощи в 5 млрд долл. КНР выделил Конго кредит в 9 млрд дол. и 40 млрд дол. Нигерии. В 36 африканских странах работает не менее 800 государственных и контролируемых государством китайских фирм, выполняющих более 300 проектов.

Свои интересы в Африки развитые страны отстаивают следующими способами: 1) использование лимитрофных государств для осуществления агрессии в интересах мирового гегемона, причем в определенной степени реализуются и интересы непосредственных агрессоров; 2) «гуманитарная интервенция», т. е. вооруженная агрессия под предлогом защиты прав человека — обычно проводится в коллективной форме с использованием союзников по военному блоку для «размывания ответственности» реального инициатора агрессии [16].

Африканским станам сложно обороняться. Хотя в настоящее время на Африканском континенте проживает около 13 % населения мира и сосредоточены значительные мировые запасы многих важных полезных ископаемых, удельный вес Африки в мировом промышленном производстве составляет 2,5 %. Преградой на пути экономического развития стран Африки становятся региональные конфликты. В 90-х гг. военные действия велись на территории почти двух десятков африканских государств.

Типология африканских конфликтов была предложена российским политологом Д.В. Поликановым [17] на основе условного выделения триалитета факторов, способных спровоцировать столкновение интересов и привести к вооруженному противостоянию: 1) обстоятельства военно-силового характера; 2) социально-экономические условия; 3) факторы социально-психологического свойства. К первой группе относятся противоречия, возникающие при установлении и регулировании силовых отношений или со стороны стран — мировых лидеров и борьба за лидерство между кандидатами на роли новых «центров силы» субрегиональных группировок Африки. Второй вариант представлен соревнованием интересов Нигерии (ЭКОВАС — Экономическое сообщество стран западноафриканских государств) и ЮАР (САДК — Сообщество развития Юга Африки). В этом случае международные конфликты выступают не только средством реализации интересов, но и инструментом самоутверждения. Это характерно и для африканских акторов не претендующих на региональное лидерство, но стремящихся расширить сферы влияния.

Среди факторов социально-экономического характера выступают различные формы борьбы за материальные ресурсы. Как правило, такие конфликты являются производными проблемы бедности и отставания в развитии. В Африке также остаются «первичные» причины конфликтов — борьба за территорию. Хотя к началу XXI в. они уступили место проблемам соответствия государственных границ реальному этническому расселению. Неэффективность попытки Организации африканского единства выступить фактическим гарантом границ сложившихся еще в колониальное время привела к преобразованию ее в 2002 г. в Африканский союз, членами которого стали 53 страны.

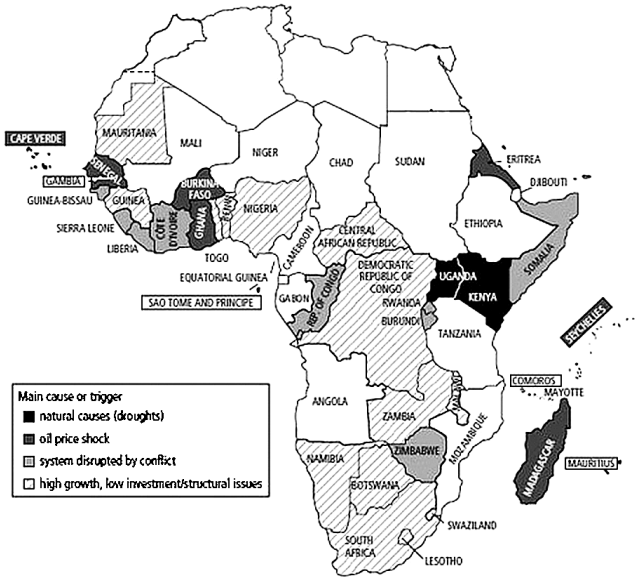
Многие внутренние, в особенности межэтнические конфликты начинаются не под политическими, а под экономическими лозунгами. Но если их причины быстро не устраняются, то почти всегда возникает опасность перерастания рядового экономического конфликта (например, за доходы от разработки местных сырьевых ресурсов) в очередную войну за отделение той или иной богатой ресурсами территории.

Выделяют несколько сценариев развития конфликтов в Африке: 1) мятежники (часто с одобрения правительства соседней страны) захватывают власть в приграничном районе собственной страны и начинают требовать независимости; 2) правительство страны предпринимает военные меры, чтобы ликвидировать базы повстанцев, расположенные на сопредельной территории соседней страны; 3) соседние страны «пробой сил» пытаются оказать давление на регионального соперника; 4) внезапный массовый приток нежелательных беженцев из-за рубежа, что про-

воцирует желание «принимающей» страны остановить миграцию, силой заставив правительство соседней страны устранить причины такой миграции; 5) срабатывает эффект «перенасыщенности» региона (страны) легкодоступным и недорогим вооружением, что стимулирует часть местных жителей решить свои жизненные проблемы (отсутствие привлекательной работы) с его помощью, сформировав вооруженные отряды для борьбы «за справедливость»; 6) демонстрационный эффект: местные радикалы желают повторить успешный повстанческий эксперимент соседней страны. В реальных африканских конфликтах наблюдается взаимодействие всех этих факторов.

В «содержательном» отношении конфликты Африки подразделяют на четыре основные группы: 1) ситуации, отражающие комплекс противоречий религиозных и конфессиональных отношений между арабизированным и собственно африканским населением стран в зоне, которая разделяет Тропическую Африку и Магриб (примеры Эфиопии, Судана, Чада); 2) борьба этнических групп за доминирование в органах власти и право распоряжаться ресурсами внутри государства (Руанда, Бурунди); 3) противостояние между вооруженными группировками полукриминального характера в условиях распада государственных структур (Либерия, Сомали); 4) конфликты, паразитирующие на стремлении отдельных групп монополизировать доходы от нелегального экспорта местных ресурсов (алмазы, нефть, редкие металлы), пользующихся повышенным спросом на мировом рынке (Ангола, Конго, Нигерия). Эти конфликты по своей природе являются в большой мере «системно криминализованными» и скорее экономическими, чем собственно политическими.

В регионе существует значительное число субрегиональных экономических организаций, призванных содействовать развитию межстрановых торгово-экономических отношений. Так, в Западной Африке действуют: Экономическое сообщество Запада — Африканских стран (ИКОВАС), Западно-Африканский Экономический и валютный союз (ЮИМОА), Экономическое сообщество Западной Африки (ИКВА), а также Союз реки Мано (МРЮ) и т. д. Многочисленность экономических группировок указывает на неизбежную в таких случаях несогласованность в процессе управления межстрановым торгово-экономическим сотрудничеством. Эта проблема, пожалуй, наиболее остро стоит в субрегионе Западной Африки, где существуют три экономи-



Source: Eberhard and others 2008.

Рис. 1 — Карта традиционных видов конфликтов в Африке
Источник: [9]

ческих сообщества, а также порядка 40 межправительственных организаций. Схожая ситуация и в других регионах. Экономическая парадоксальность экономической жизни Африки проявляется в ее обеспеченности энергетическими ресурсами, но отсутствием гарантированного доступа к энергии. Только у 11 стран уровень энергообеспеченности покрывает и превышает их внутренние потребности в энергоисточниках. Африканская энергетика состоит как бы из двух, внешне не связанных между собой частей: «большой» и «малой» энергетики. Если первая потребляет коммерческие энергоносители (нефть, природный газ, гидроэнергию и др.), идущие на энергообеспечение промышленности и городов, то вторая основана преимущественно на местных традиционных энергоисточниках (дровах, отходах сельского хозяйства) и обеспечивает энергетические нужды сельского населения. Древесина представляет собой повсеместно распространенное и бесплатное топливо, не требующее применения какой-либо особой технологии, сложного и дорогостоящего оборудования. Публикуемые статистические данные обычно содержат информацию о количестве древесины, поступившей от лесных хозяйств. Большая же часть топливной древесины не поступает на местный рынок и тем более не является предметом международный торговли соответственно не находит отражения в международной статистике, а имеющиеся статистические данные не отражают фактического значения топливной древесины, принимая его.

Имеются данные, что на Африку приходится 25 % мирового потребления древесного топлива [18]. Двойственная структура энергетического сектора воспроизводит дуалистический характер общей структуры хозяйства, где наряду с традиционным существует современный сектор. Существует явно недостаточно механизмов выживания для миллионов бедных домашних хозяйств, которые тратят значительную часть своих расходов на нефтепродукты и транспортные расходы, керосин для приготовления пищи и освещения. Африканские страны имеют линий электропередач и электростанции имеют малую мощность. В 20 странах производство электроэнергии на душу населения составляет менее 100 кВт/ч, в 19 странах — от 100 до 600 кВт/ч. В Африке трубопроводный транспорт протяжностью в 29 тыс. километров обеспечивает 17 % грузооборота, но обслуживает только страны Северной Африки, Нигерию и ЮАР.

Сейчас аналитики говорят об аграрной, ресурсной, индустриальной и постиндустриальной моделях [18–20]. Различие между ними достаточно велико, как в экономическом, так и в политическом аспектах. С экономической точки зрения основное различие заключается в том, что: природные ресурсы исчерпаем и экономики, которые базируются на их использовании, ограничены как минимум тремя факторами: 1) ограниченность самих ресурсов (пусть даже они не являются необходимыми всему миру); 2) потребность в тех или иных ресурсах может сильно уменьшиться; 3) страны-производители ресурсов весьма уязвимы с точки зрения характерной для них политической нестабильности и их внутренних проблем. На протяжении последних сорока лет экономическая статистика предельно четко свидетельствует: страны, обладающие богатыми природными ресурсами, все более и более отстают в своем развитии. Причина проста: чем больше у правительства того или иного государства возможностей положиться на богатства своих недр, тем меньше у него желания развивать возможности народа; чем больше у него нефтяных доходов, тем ниже профессионализм госслужащих, масштабнее коррупция, более развиты местничество. И не случайно экономические «чудеса» последней трети XX в. произошли в странах, практически лишенных ресурсной базы. Зато ни одна чрезмерно богатая природными ресурсами страна не построила ни процветающей индустриальной экономики, ни демократического гражданского общества.

Однако ресурсная экономика может быть достаточно успешной. В последнее время мы видим рост цен на рынке сырьевых товаров, на рынке нефти, газа, на рынке практически всех цветных металлов, т. е. большей части природных ресурсов. Некоторые западные экономисты считают, что возникла необходимость разделить первичный сектор экономики на два. Как известно, к первичному сектору принято относить сельское хозяйство и добывающие отрасли. Но в настоящее время аграрный сектор (т. е. сельское хозяйство) и добывающая промышленность совершенно различны по экономическим успехам. Нетрудно заметить, что страны, ориентированные на сельскохозяйственное производство (в первую очередь это страны Африки и Латинской Америки), менее развиты по сравнению с теми, что ориентированы на сырьевой сектор. И поскольку здесь речь идет именно о сырьевой модели, то успехи этих стран могут быть куда более значительными.

Западные аналитики утверждают, что коррекция сырьевых цен, которая началась после резкого спада в 1990-е гг., когда сырьевые товары были недооценены, может быть очень долгой, и анализ показывает, что нынешние цены на сырьевые ресурсы не слишком высоки для развитых стран. С точки зрения автора, не следует ожидать резкого спада на этих рынках в ценовых параметрах. Таким образом, в этом отношении перспективы добывающей экономики являются довольно-таки неплохими. Причем в выигрыше будут страны, которые сумеют направить значительную часть своих нефтяных доходов на создание конкурентоспособных индустриальных отраслей.

Особое место в современном мире занимает Европейский союз. Сложность понимания Европы как раз и заключается в том, что здесь складывается поистине неиндустриальная экономика. В настоящее время наиболее конкурентоспособны сектора европейской экономики, которые уходят от массового производства и широко экспортируют свою эксклюзивную продукцию в Азию и Африку. С некоторыми существенными оговорками можно, тем не менее, утверждать, что, в отличие от американцев, европейцы не пытаются победить индустриальный мир индустриальными технологиями, понимая, что это абсолютно невозможно. Политическая и социальная ориентация стран Европы стремительно меняется. Это страны, которые, в отличие от США, имеют выверенную стратегию «экспорта демократии». Западная Европа «экспортирует» демократию вместе с институтами– и только на ту территорию, которую она может контролировать, обменивая ее суверенитет на очевидные экономические выгоды. В этом отношении мы действительно наблюдаем становление качественно новой модели, привер-

женные ей государства могут именоваться постмодерными, в противоположность модерным, к которым относятся США, Россия и другие крупные страны [19–21].

Вышеизложенное позволяет сделать определенные выводы:

– современная транснациональная конфликтность имеет, прежде всего, политико-экономический характер. При множестве видов и типов конфликтов, порождающих их конкретных причин, в основе их лежат две группы проблем: мироцелостности и нравственных принципов, с позиций которых эта мироцелостность, если она признается, будет регулироваться ныне;

– если каждый из описанных выше вариантов международно-политического оформления глобализации объективно повышает вероятность «своей», наиболее свойственной ему конфликтности, то, в какой-то мере верно и обратное предположение, что данный тип конфликтности способен в принципе повышать или снижать вероятность и/или сотрудничества;

– если нынешняя ситуация на рынке энергетического сырья продлится еще лет 10-15, то постиндустриальный мир обязательно найдет из нее эффективный выход, о чем свидетельствует 70-е гг. XX в., которые ударили энергетическим кризисом по экономике развитых стран гораздо сильнее, чем современный рост цен. Если в 1970-е гг. в США фактор потребления энергии (ТЭР) в объеме 16 % ВВП, то сейчас этот показатель снизился до 7 %, а в Западной Европе — до 4 %;

– сейчас в Африке происходит процесс переакцентирование приоритетов. В таких условиях контроль над ресурсами, включая безопасность и стабильность поступления ТЭР Западу, остается приоритетной задачей для стран Запада;

– Ливия для США стала «несостоявшимся государством» (failed state), а остальные страны Магриба, включая Алжир, Тунис и Марокко, Вашингтон готов отдать в сферу приоритетного влияния Франции, поручив ей заниматься и борьбой с терроризмом в прилегающей к Магрибу сахаро-сахельской зоне;

– процессы в Ираке после интервенции западных стран идут по сценарию распада этой страны на шиитское, суннитское и курдское образования или же трансформации ее в слабую конфедерацию;

– аспект изменения баланса сил в арабском мире связан с соревнованием Ирана, Саудовской Аравии, Катара;

– после второго переворота в Египте, войны в Ливии и событий в Сирии, который определенным образом отстаивает свои позиции, антиисламистских выступлений в Турции, скорее всего, арабские монархии Персидского залива сосредоточатся на собственных интересах, а Египет, Алжир, Ирак и другие светские и полусветские государства начнут выходить на первые позиции, что поможет удержаться КНР в Африке;

– Республика Беларусь имеет реальные возможности усиления своих позиций в Африки. Делегация в свое время в ООН сыграла значительную роль в ускорении процессов деколонизации континента, поддерживая законное желание народов Африки освободится от колониальной зависимости. Военные советники из БССР помогали отстраивать национальные системы обороны в ряде государств Африки, белорусские товары заслужили на континенте положительные отзывы по соотношению цена/качество еще в советские времена. Беларусь не имеет каких-либо значимых противоречий с государствами Африки. Государства Африки стремятся к получению самостоятельной роли в мировой политике и экономике и нуждается в поддержке этих тенденций. Беларусь установила дипломатические отношения с большинством стран континента, открыты белорусские посольства в Египте, Ливии и ЮАР. В ряде стран Африки были назначены почетные консулы Республики Беларусь.

Литература

1. Bergsten, C. Fred. America and Europe: Clash of the Titans? // Foreign Affairs. — 1999. — Vol 78. — № 2. — P. 20–34.

2 .Bergsten, C. Fred. America's Two-Front Economic Conflict // Foreign Affairs. — 2001. — Vol. 80. — № 2. — P. 16–27.

3. Bergsten, C. Fred. Why the Euro Will Survive Completing the Continent's Half-Built House / C. Fred Bergsten // Foreign Affairs. — September/October 2012 — [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: http://www. stjoe.k12.in.us/ ourpages/auto/ 2012 /11/ 30/ 67250725 /12-0910 %20 Why %20 the %20Euro %20 Will %20Survive.pdf. — Дата доступа: 12.09.2013

4. Hirschmann Kai. Geheimdienste, Reihe «Wissen 3000», Europaeische Verlagsanstalt / Sabine Groenewold Verlage, Hamburg 2004. — 93 с.

5. Kettell, B. What Drives Currency Markets: Making Sense of Market Information. — L., N.Y.: Prentice Hall, 2000. — 224 p.

6. Бабич Дмитрий. Сноуден, Мэннинг, Ассанж: Робин Гуды нашего времени / Дмитрий Бабич // Голос России. — [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: http://rus.ruvr.ru/2013_06_10/Snouden-

Mjenning-Assanzh-Robin-Gudi-nashego-vremeni-3674/ — Дата доступа: 15.09.2013.

7. Die Pakt. Außer Kontrolle: Die gehaime Zusammenarbeit von NSA, BND und Verfassungsschuty // Der Spiegel. N30. — [Электронный ресурс] — 2013. — Режим доступа: http://magazin.spiegelde/reader/index_SP.html#j = 2013&h = 30&a = 1000 — Дата доступа: 15.09.2013.

4. African Economic Outlook 2013. Structural Transformation and Natural Resources. — OECD, UNDP, ECA, 2013. — 31 с.

8. Africa oil and gas //Africa oil and gas: a continent on the move The African oil and gas landscape– [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: http: // web.worldbank.org/ WBSITE/EXTERNAL/ COUNTRIES/AFRICAEXT/ EXTAFRREGTOPENERGY/ 0,, menu PK:717332~pageP K:51065911 ~piPK: 64171006~theSitePK:717306,00.html#top- Дата доступа: 10.09.2013.

9. Прогноз развития энергетики на период до 2040 года. — М: ExxonMobil, 2012. — 28 с.

10. Африка и мир в XXI веке. — М.: Ин-тут Африки, 2010. — 322 с.

11. Щелкачев, В.Н. Сравнительный анализ нефтедобычи по странам и разработки нефтяных месторождений отечественных и зарубежных. — М.: Нефть и газ, 1996. — 112 с.

12. Jevons, W. S. The Coal Question // London: Macmillan and Co., — [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: http://oilcrash.net/media/pdf/The_Coal_Question.pdf. — Дата доступа: 10.09.2013

13. Alcott, B. Jevons' paradox / Blake Alcott // Ecological Economics. 2005. — Vol. 54.— P. 9–21.

12. Hirsch, R. L., Peaking of World Oil Production and Its Mitigation/ Hirsch, R. L., Bezdek, R. and Wendling, R. // AIChE Journal. — 2006. — № 52. — С. 2–8.

14. Giampietro, M. The Jevons Paradox: The Evolution of Complex Adaptive Systems and the Challenge for Scientific Analysis // The Jevons Paradox and the Myth of Resource Efficiency Improvements / JM Polimeni, K Mayumi, M Giampietro. — Earthscan, 2008. — P. 79–140.

15. Energy in Africa // Overview — [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: URL:http:// web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/OUNTRIES/AFRICAEXT/EXTAFRREGTOPENERGY/0,menuPK:717332~pagePK:51065911~piPK:64171006~theSitePK:717306,00.html#top — Дата доступа: 10.09.2013.

16. Минайло, А.В. Революция на Ближнем Востоке и в Северной Африке: политический прагматизм и технологии управляемого хаоса // МП (Мир и политка). — 2011. — № 9. — Сентябрь. — [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа: http:// mir-politika.ru/ 170- revolyuciya-na-blizhnem- vostoke-i-v-severnoy– afrike-politicheskiy-pragmatizm-i-tehnologii-upravlyaemogo-haosa.html Дата доступа: 10.09.2013.

17. Поликанов, Д.В. Конфликты в Африке и деятельность международных организаций по их урегулированию / Д. В. Поликанов ; Ин-т Африки РАН. — М., 1998. — 192 с.

18. Розина, И.К. Энергетическая проблема. // Африка на пути в XXI век. — М.: Наука, 1989. — 192 с.

19.Иноземцев, В. Л. Конфликт и партнерство в мирохозяйственном развитии / В.Л. Иноземцев / Экономика и политика в современных международных конфликтах. — М.: ЛКИ, 2008. — С. 10–24.

20.Radler, M. Oil, Gas Reserves Rise as Oil Output Declines // Oil & Gas Journal. — 2009. — Vol. 107. — No 47. — P. 18–32.

21.Косолапов, Н.А. Конфликтность и политико-экономический процесс / Н.А. Косолапов // Экономика и политика в современных международных конфликтах. — М.: ЛКИ, 2008. — С. 84–104.

Материал поступил в редакцию 18.02.2013.

Методологические подходы к развитию природоохранной деятельности в водных бассейнах Украины

Сербов Николай Георгиевич,
кандидат географических наук, доцент, проректор по учебной работе Одесского государственного экологического университета (г.Одесса, Украина)

Представлена схема районирования территории Украины на систему водных бассейнов. Выполнена экономическая оценка их роли в развитии хозяйственного комплекса страны. Рассмотрены основные методологические подходы в развитии природоохранной деятельности для обеспечения устойчивого и сбалансированного развития экономико-экологических систем региона.

The scheme of the division of the territory of Ukraine for a system of water basins. Performed an economic evaluation of their role in the development of the economic sector of the country. The main methodological approaches in the development of environmental management for sustainable and balanced development of economic and ecological systems in the region.

В целом территория Украины может быть представлена как совокупность 11 территориальных единиц — водных бассейнов, которые сформированы на основе принципа единства существующих территориальных образований и водных объектов (систем). Методологические подходы к формированию системы водных бассейнов Украины представлены в [3, 9, 13], а интегрированные экономические показатели развития отдельных водных объектов в контексте общего экономического развития Украины в табл. 1 [3].

На наш взгляд, схема деления территории Украины в виде совокупности водных бассейнов позволяет наиболее эффективно провести анализ влияния отдельных водных бассейнов на экономико-экологические и социально-бытовые системы территорий, с комплексных позиций определить влияние отдельных водных бассейнов на конкретные виды производственно-хозяйственной деятельности в стране и на состояние природных сфер [6,11].

Методологические подходы к развитию природоохранной деятельности на территории водных бассейнов должны обеспечивать устойчивость, безопасность и сбалансированность развития соответствующих экономико-экологических и социальных систем.

Одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на устойчивость, безопасность и сбалансированность развития экономико-экологической системы является экономическая, экологическая и социальная эффективность использования средств, направляемых на охрану природных сфер от негативного воздействия на них со стороны объектов, расположенных на территории водных бассейнов.

Методология развития природоохранной деятельности на территории водных бассейнов Украины должна обеспечивать широкое использование в природоохранных системах достижений науки и техники в этой области деятельности. При этом необходимо обеспечивать оптимальное использование тех ограниченных средств, которые направляются на выполнение природоохранных работ (по всем источникам финансирования).

Природоохранная деятельность должна развиваться на основе реализации комплексных природоохранных программ, предусматривающих охрану от негативного воздействия со стороны производственных и хозяйственных объектов всех природных сфер.

Как показывают результаты исследований, наиболее эффективным будет включение непосредственно в технологические процессы соответствующих природоохранных агрегатов и систем, а также систем повторного использования сырьевых ресурсов и возникающих при осуществлении производственной и хозяйственной деятельности различного вида отходов [1, 8, 10].

Таблица 1 — Интегрированные экономические показатели развития водных бассейнов

№ п/п	Наименование водного бассейна	Вклад в экономику Украины* (в %)				
		РП	ПП	СП	ПЛХ	ПРХ
1	Северо-Западный Полесский	2,8	1,5	5,8	14,7	0,4
2	Центральный Полесский	24,8	20,1	11,4	27,8	7,9
3	Северо-Восточный	11,5	12,6	13,6	11,4	2,1
4	Восточный	16,9	18,9	7,5	2,9	4,4
5	Юго-Восточный	15,5	19,9	9,7	1,3	5,2
6	Центральный	3,4	1,8	10,2	4,8	2,8
7	Прикарпатский	4,9	3,1	13,2	9,8	1,2
8	Карпатский	6,5	7,2	8,8	17,4	1,0
9	Закарпатский	1,9	1,6	2,2	5,3	0,2
10	Южный	8,3	10,8	11,4	3,1	22,7
11	Крымский	3,5	2,5	4,3	1,4	52,2

Примечание: * РП — доля в общем объеме регионального валового продукта; ПП — доля в общем объеме промышленной продукции; СП — доля в общем объеме сельскохозяйственной продукции; ПЛХ - доля в общем объеме продукции лесного хозяйства; ПРХ — доля в общем объеме продукции рыбохозяйственной деятельности и в рыболовстве

При осуществлении природоохранной деятельности необходимо предусмотреть поддержание соответствующих систем и агрегатов в работоспособном состоянии и обслуживание их высоко квалифицированным персоналом.

В методологическом плане при формировании комплексных природоохранных программ необходимо выполнить предварительно ряд исследовательских работ [2, 3, 12]:

– на изучение и анализ имеющихся запасов природных ресурсов, и определение возможности их добычи для использования в производственно-хозяйственной и бытовой деятельности;

– исследование возможности замены дефицитных ресурсов на ресурсы не являющиеся дефицитными;

– разработка энергосберегающих технологий и приемов работы;

– разработка новых источников энергии (солнечная, ветровая энергия морских приливов и т. д.);

– разработка ресурсосберегающих и малоотходных технологий и приемов работы;

– на основе достижений науки и техники разработка и внедрение в производственную и хозяйственную деятельность технологических приемов работы обеспечивающих снижение выбросов и сбросов вредных веществ в природные сферы;

– разработка методов восстановления качественных показателей природных ресурсов;

– разработка технологий и приемов работы, обеспечивающие вторичное использование отходов производственной, хозяйственной и бытовой деятельности;

– повышение эффективности использования в производственной и хозяйственной деятельности финансовых, материальных и трудовых ресурсов;

– повышение заинтересованности внутренних и зарубежных инвесторов в инвестировании развития всех составляющих экономико-экологической системы;

– создание благоприятных условий для развития предприятий малого и среднего бизнеса.

Методология развития природоохранной деятельности в водных бассейнах должна учитывать, что определенную положительную роль в обеспечении указанной выше устойчивости, безопасности и сбалансированности экономико-экологических и социальных систем играют особо охраняемые территории. К таким территориям, прежде всего, относятся территории природно-заповедного фонда Украины.

В настоящее время в Украине на территории водных бассейнов имеются такие заповедные территории: биосферные заповедники, природные заповедники, национальные природные парки.

В комплексных природоохранных программах необходимо в обязательном порядке предусмотреть комплекс специальных мероприятий, обеспечивающих сохранение неизменной экологической ситуации на данной территории.

Необходимо отметить, что заповедные территории на территории Украины размещены неравномерно. Наименьший объем заповедных территорий приходится на Прикарпатский, Юго-

Восточный, Центральный, Центральный Полесский и Северо-Восточный водные бассейны. Наибольший объем заповедных территорий приходится на Закарпатский, Карпатский и Прикарпатский водные бассейны [4].

Положительное влияние заповедных территорий на экологическую безопасность состоит в том, что их наличие на данной территории региона обеспечивает снижение негативной нагрузки на природные сферы ввиду действия на их территории соответствующих законодательных и нормативных актов о запрете или ограничении производственной и хозяйственной деятельности.

Методология развития природоохранной деятельности должна учитывать, что в настоящее время мы являемся свидетелями и участниками развития опасных климатических явлений, которые оказывают отрицательное влияние на устойчивость, безопасность и сбалансированность развития экономико-экологических и социальных систем.

Причины появления и развития таких опасных погодно-климатических явлений как потепление климата, увеличение количества землетрясений, активизация вулканической деятельности, внезапные наводнения и т. д. окончательно еще не установлены, хотя в настоящее время проводятся обширные научные исследования в этом направлении.

Методологические подходы при разработке основных направлений развития природоохранной деятельности в экономико-экологических и социальных системах водных бассейнов необходимо учитывать ограничения по соблюдению требований не допускать превышения пределов возможности восстановительных процессов в природных сферах. При этом необходимо не обострять негативные противоречия, вызываемые в природных сферах производственной, хозяйственной и бытовой деятельностью на территории водных бассейнов с естественными закономерностями и естественным равновесием, чтобы не способствовать появлению и развитию необратимых процессов в окружающей среде [7, 14]. При разработке направлений устойчивого, безопасного и сбалансированного развития экономико-экологических систем для предотвращения возникновения конфликтных ситуаций различного характера необходимо иметь прогнозы, которые дали бы возможность предвидеть характер последствий реализации разрабатываемых направлений природоохранной деятельности. Необходимо также учитывать, что в достижении оптимальности развития экономико-экологических систем решающую роль играет правильное использование достижений науки и техники, т. к. научно-технический прогресс представляет собой тесно связанное поступательное развитие науки и техники с постоянным воздействием на природные сферы. Использование достижений научно-технического прогресса обеспечивает развитие и преобразование средств труда, взаимоотношение людей в процессе производственной и хозяйственной деятельности. Необходимо при этом также учитывать, что научно-технический прогресс представляет собой средство решения важнейших социальных задач, способствует изменению условий труда, способствует росту производительности труда, снижению негативного воздействия на природную среду.

Использование достижений науки и техники в основных направлениях развития экономико-экологических систем обеспечивает условия преодоления различия между умственным и физическим трудом, способствует изменению роли человека в процессе производства, обеспечивает переход от экстенсивного к интенсивному типу производственной и хозяйственной деятельности.

Методологические подходы к развитию природоохранной деятельности на территории водных бассейнов должны учитывать, что [1, 10, 12]:

– расширение объемов производственной и хозяйственной деятельности приводит к росту расходования природных ресурсов, увеличению различных отходов производственной и хозяйственной деятельности;

– происходит рост уровня загрязнений природных сфер, появление в природных сферах новых загрязняющих веществ искусственного происхождения;

– происходит рост площадей, занятых различного рода карьерами, открытой разработкой рудных и энергетических ресурсов, отвалами пустой породы;

– наблюдается увеличение количества нагретых промышленных вод, что ведет к увеличению количества тепла, поступающее в атмосферу;

– увеличивается загрязнение окружающей среды всеми видами транспорта (авиация, автомобильный и морской транспорт);

– в сельском хозяйстве используется большое количество удобрений и различных ядохимикатов;

– фиксируется рост урбанизации, отток населения из сельской местности в города;

– имеются тенденции в развитии туризма и рекреационной деятельности.

Развитие природоохранной деятельности должно укреплять существующую взаимную связь отдельных экологических систем, препятствуя тем самым возникновению и развитию кризисных явлений.

Методологические подходы при разработке основных направлений развития природоохранной деятельности на территории водных бассейнов с целью обеспечения основ устойчивого, безопасного и сбалансированного развития их экономико-экологических систем должны учитывать, что обязательным является системный и комплексный подход к решению экологических, экономических, демографических, социальных и организационных проблем.

Литература

1. Буркинский, Б.В. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития. / Буркинский Б.В., Харичков С.К., Степанов В.Н. — Одесса: Феникс, 2005. — 575 с.

2. Буркинский, Б.В. Инвестирование природоохранной деятельности. /Буркинский Б.В., Ковалева Н.Г., Ковалев В.Г., Степанов В.Н. и др. — Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2002. — 224 с.

3. Ковалев, В.Г. Производственно-хозяйственная и природоохранная деятельность в водных бассейнах Украины / В.Г. Ковалев, Н.Г. Сербов, А.А. Рекиш. — Одесса: «ПОЛИГРАФ», 2011. — 105 с.

4. Концепция национальной экологической политики Украины на период до 2020 года (17.10.2007 № 880-р), 2007. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/880-2007-р.

5. Лацко, Р. Экономические проблемы окружающей среды. — М.: Наука, 2004. — 256 с.

6. Рекиш, А.А. Экономические, экологические, социальные основы разработки оценок направления развития экономико-экологических систем. — Одесса: ОДЕКУ, 2010. — 125 с.

7. Сербов, Н.Г. Экономика гидрометеорологического обеспечения народного хозяйства Украины / Н.Г. Сербов, Ж.Р. Шакирзанова. — Одесса: ОДЕКУ, 2008. — 123 с.

8. Сербов, Н.Г. Экономические основы экологизации производственно-хозяйственной деятельности в водных бассейнах Украины. — Вестник Днепропетровского университета, серия «Экономика», — Вып. 5(4). — Т. 19. — № 10/1, 2011. — С. 63–68.

9. Сербов, Н.Г. Экономическая характеристика водного бассейна как объекта природопользования. — Вестник Одесского государственного экологического университета. — Вып. 13. — 2012. — С. 38–43.

10. Сербов, Н.Г. Влияние природоохранной деятельности на расходование первичных природных ресурсов в водном бассейне // Вестник Днепропетровского университета, серия «Экономика». — Вып. 6(2). Т.20. — 2012. — С. 44–49.

11. Сербов, Н.Г. Некоторые подходы к экономико-экологической оценке водных бассейнов как совокупности объектов хозяйствования // Вестник Одесского Национального политехнического университета. — Вып. 20. — Т. 16. — 2011. — С. 173–178.

12. Сербов, Н.Г. Влияние природоохранной деятельности на экономику природопользования на территории водных бассейнов // Экономика Крыма. — № 3 (40). — 2012. — С. 133–136.

13. Сербов, Н.Г. Обеспечение сбалансированности экономико-экологических систем в водных бассейнах Украины. — М.: Экономика и предпринимательство. — № 5(34). — 2013. — С. 118–124.

14. Степаненко, С.Н. Оценка влияния климатических изменений на отрасли экономики Украины: Монография / С.Н. Степаненко, А.Н. Полевой, Е.П. Школьный и др. — Одесса: Экология, 2011. — 696 с.

Материал поступил в редакцию 21.10.2013.

Исторические этапы формирования строительного комплекса Украины

Пушкарь Татьяна Андреевна,
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики предприятий городского хозяйства
Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова
(г. Харьков, Украина)

Гелеверя Евгений Миайлович,
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики предприятий городского хозяйства
Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова
(г. Харьков, Украина)

Базецкая Анна Игоревна,
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики предприятий городского хозяйства
Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова
(г. Харьков, Украина)

Ковалевская Алла Владимировна,
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики предприятий городского хозяйства
Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова
(г. Харьков, Украина)

В статье рассмотрены исторические этапы формирования строительного комплекса Украины. Проанализировано влияние каждого исторического этапа на становление организационных форм строительных предприятий. Показано, как задачи развития хозяйственного комплекса страны влияли на принципы функционирования строительных предприятий и организаций, в частности, на формирование и углубление их специализации. В работе обозначены основные этапы развития советской экономической науки в области формирования эффективных структур организации строительства, а также рассмотрены современные вопросы развития строительных комплексов. Представлен обзор наиболее интересных, по мнению авторов, научных работ начиная с конца 20-х гг. XX ст. до наших дней. Помимо исторического обзора на основе глубокого анализа исторического опыта становления строительных комплексов показаны основные современные направления исследования их развития и повышения эффективности функционирования строительных предприятий, в частности, Украины.

The historical stages of forming of a build complex are considered in the article. Influence of every historical stage is analysed on becoming of organizational forms of build enterprises. It is rotined, as tasks of development of economic complex of country influenced on principles of functioning of build enterprises and organizations, in particular, on forming and deepening of their specialization. The basic stages of development of soviet economic science are in-process marked in area of forming of effective structures of organization of building, and also the modern questions of development of build complexes are considered. It is presented the review of the most interesting scientific works on the authors' opinion since the end of the twentieth years of the twentieth century to nowdays. Besides a historical review, on the basis of deep analysis of historical experience of becoming of build complexes, basic modern directions their development and increase of efficiency of functioning of build enterprises are showed by the example of Ukraine.

Становление стран СНГ, в частности, Украины, как самостоятельных государств существенно изменило условия функционирования существовавшего в СССР строительного комплекса. Постоянно растущее число проблем сделало невозможным использование всех мощностей и снизило эффективность функционирования этого комплекса. В последние годы на темпы капитального строительства в значительной мере влияют ограниченность бюджетных ассигнований, низкая платежеспособность населения, отсутствие отлаженных и действенных финансово-кредитных механизмов привлечения средств населения, недостаточное стимулирование инвестиционной деятельности в сфере строительства, необоснованные изменения законодательства. Перечисленные факторы заметно тормозят развитие организационных структур управления и приводят к тому, что руководители и управленческий персонал действуют по большей части интуитивно, принимают недальновидные решения, не учитывая основных особенностей рыночной экономики, например, развития отраслевых строительных комплексов.

Решением вопросов эффективного функционирования строительного комплекса в целом и строительных предприятий как его основной составляющей части успешно занимались А.В. Барановский, М.С. Будников, Г.С. Волынский, Л.Г. Дикман, А.И. Неровецкий, В.И. Рыбальский, В.И. Торкатюк, Р.Б. Тян, С.А. Ушацкий, Т.Н. Цай и др.

Развитие строительной отрасли Украины в течение последних семидесяти лет связано с историческими условиями становления национальной экономики, что обусловило как специфику деятельности строительных предприятий, так и основные направления исследований. Каждый исторический этап формировал свои парадигмы исследований сферы строительства, расставлял свои акценты. В результате распада СССР и становления Украины как независимого государства разрушились существовавшие хозяйственно-экономические связи и изменились условия работы строительного комплекса; на первый план выдвинулись проблема поиска путей преодоления кризиса в сфере строительства, необходимость перестройки условий функционирования строительного комплекса в период перехода к рыночным отношениям, необходимость обоснования новых принципов управления и организации деятельности строительных предприятий, что, в свою очередь, обусловило смену акцентов в изучении данных процессов. Однако поиск новых путей возможен лишь на базе большого опыта, накопленного в ходе многолетнего изучения сферы строительства на каждом историческом этапе развития национальной экономики.

Начало 30-х гг. XX ст. — это период массового промышленного строительства в соответствии с планами первых пятилеток СССР. Объявленный курс на индустриализацию стимулировал разработки в сфере оптимальной организации строительства, прежде всего промышленных объектов, максимальной рационализации труда и повышения его производительности, сокращения сроков строительства. Значительный вклад в разработки по перечисленным направлениям внесли выдающиеся украинские ученые А. П. Барановский и А. И. Неровецкий [1, 2, 13, 14].

А. П. Барановский заложил основы методологии проектирования организации строительных работ: разработки технических и рабочих проектов организации работ, оптимальной организации транспортного обеспечения и материально-технического снабжения, календарного планирования с учетом новых условий строительства [2]. В своей работе А.П. Барановский уже в 1932 г. обозначил принцип объединения строительных работ в единый поток, что существенно сократило сроки строительства и рационализировало его проведение, а также рассмотрел основные принципы организации работ на строительных объектах, обобщил вопросы технического нормирования в строительстве. В трудах А.П. Барановского именно этого периода определена необходимость перехода к подрядному способу проведения строительно-монтажных работ и создания специализированных подрядных организаций, что в то время стало большим прорывом в развитии строительства. Главным принципом проведения работ в обозначенный период стал принцип экономии времени, обусловивший разработку скоростных методов проведения строительных работ, а в дальнейшем он лег в основу организации поточного строительства.

Принцип единого потока, разработка и организация поточного строительства стали основными объектами изучения в посвященных строительству исследованиях 1950–1970-х гг. Заслуга развития этого направления исследований принадлежит А.И. Неровецкому и М.С. Будникову [4, 5, 7, 13]. В работе А.И. Неровецкого «Организация производственной базы для строительства колхозного города имени И. В. Сталина Черкасского района Киевской области» [13] поднята тема организации эффективного строительства на основе природных баз с использованием сырьевых

ресурсов и существующих производственных мощностей. На примере проекта строительства колхозного города в Киевской области автор рассмотрел не только планировку территории и проект застройки, но и сделал анализ местных сырьевых ресурсов, полезных для производства строительных материалов, а также определил, какие строительные материалы и изделия можно выпускать непосредственно на территории строительства. Для этого он проанализировал состав и мощности колхозных предприятий. Эту работу А. И. Неровецкого необходимо выделить потому, что она стала одной из первых попыток объединить природный и производственный потенциалы района строительства и сам процесс возведения объекта, создать производственно-строительный комплекс для строительства важных объектов на базе существующих ресурсов, рассмотреть региональный аспект в сфере строительства.

Развитие строительства в годы после Великой Отечественной войны потребовало решения проблем восстановления объектов разного целевого назначения, разрушенных во время боевых действий, и возведения новых, что стимулировало наращивание темпов строительного производства. Таким образом, исторические условия периода 50–60-х гг. XX ст. оставили актуальными те же вопросы, что и раньше, только с одной особенностью: весомую заявку о себе сделало жилищное строительство. Организация производственных баз, гарантированно позволяющих повысить эффективность строительства, и дальнейшая разработка теории потока в строительном производстве, прежде всего в массовом возведении жилья, остались доминирующими в обозначенный период [5, 6, 7, 21].

Развитие поточных методов строительства стало базой для выделения специализированных управлений определенными технологическими стадиями производства, а также организаций, выполняющих специальные работы (сантехмонтажей, дорстроев и т. п.).

Поточное строительство очертило еще одно направление разработок, непосредственно с ним связанных: нормирование и унификация строительных работ и конструкций (табл. 1).

В условиях административного планирования и государственного финансирования, когда все усилия были направлены на обеспечение процесса строительства как такового, иногда без нацеленности на конечный результат, в 60-70 гг. сформировались большие территориальные строительные монополии, а полносборное типовое строительство стало доминирующим на просторах СССР.

Типовое строительство обусловило пассивную позицию строительных предприятий в организационной и финансовой деятельности, типовые решения сократили номенклатуру проектов, конструкций, строительных материалов, вариантов производственных баз и пр. Упала эффективность строительства, начали формироваться печально известные долгострои. Поиск путей повышения управляемости строительных структур, оптимального проектирования не только процесса строительства, но и самой строительной организации стали в это время главными.

Особенность этого периода — развитие вычислительной техники и активное использование автоматизированных систем управления в разных отраслях народного хозяйства. Большой вклад в усовершенствование управления строительством на основе автоматизированных систем управления и математических методов, а также в разработку управляемых производственных систем в строительстве внесли В.С. Балицкий, А.Ф. Баранников, Л.Г. Дикман, А.А. Гусаков, В.И. Рыбальский, во многом задав направление современных исследований [3, 8, 9, 22].

Л.Г. Дикман, М.П. Педан, В.И. Торкатюк и Т.М. Цай [9, 18, 23] продолжили рассмотрение вопросов усовершенствования строительного производства и управления строительными организациями, оптимизации технологических процессов в связи с развитием многоэтажного строительства, а также исследования в сфере управления качеством строительной продукции.

90-е гг. XX ст. отмечены значительными изменениями условий хозяйствования. Переход экономики Украины на рыночные отношения, становление строительного комплекса страны как строительного комплекса независимого государства, а не составной части народнохозяйственного комплекса СССР, разрыв десятилетиями формировавшихся хозяйственных связей обусловили формирование новой парадигмы исследования области управления и организации строительного комплекса и его основной составляющей части — строительного предприятия. Критическое состояние строительной отрасли в девяностые годы потребовало новых подходов к практике функционирования строительного предприятия, ставшего самостоятельным в принятии хозяйственных решений и выборе стратегии развития. Строительные организации, основанные еще в советские времена, работали в основном как монополии с четко выраженными

Таблица 1 — Формирование производственной организации строительного комплекса Украины

Исторические условия	Основной способ хозяйствования	Цели, стоящие перед строительной отраслью	Производственная организация строительных предприятий
20–40-е гг. XX в. — период масштабного промышленного и гражданского производства, восстановление экономики страны после Гражданской и Великой Отечественной войн	хозяйственный способ, становление подрядного	масштабное строительство промышленных и гражданских объектов, сокращение сроков строительства путем его оптимизации, повышение производительности труда	хозяйственный способ проведения работ предусматривает широкий спектр выполняемых работ; становление специализированных строительных предприятий
50-е — начало 70 гг. XX в. — период становления и развития поточного метода строительства; развитие массового жилищного строительства	подрядные строительные предприятия и организации	масштабное массовое жилищное строительство, сокращение сроков строительства, оптимизация строительных процессов; развитие типизации в строительстве	основной акцент на специализацию, становление узкоспециализированных трестов и организаций
Середина 70–80-е гг. XX в. — период кризиса в экономике	подрядные строительные предприятия и организации, широкая ведомственная разветвленность	необходимость преодоления долгостроев, проведение ряда широкомасштабных строительств	узкоспециализированные, в большинстве своем централизованные строительные тресты и комбинаты
Конец 80-х – начало 90-х гг. — становление Украины как независимого государства, формирование строительного комплекса страны, разрыв существовавших хозяйственных связей, начало приватизационных процессов	подрядные строительные предприятия и организации	выход из кризиса экономики страны в целом, становление строительного комплекса страны на базе собственного экономического потенциала и строительной отрасли, перестройка функционирования предприятий в новых условиях	перестройка деятельности узкоспециализированных предприятий, становление диверсифицированного строительного производства
Середина 90-х гг. XX в. — начало XXI в. — становление инвестиционно-строительного комплекса страны	подрядные строительные предприятия и организации, большинство которых сменили форму собственности	повышение эффективности национальной экономики, обновление основных средств на инновационных принципах, развитие жилищного строительства	развитие процессов диверсификации строительной деятельности, сокращение численности узкоспециализированных предприятий

специализацией и границами деятельности. Государственное финансирование, за счет которого строительство осуществлялось в течение многих лет, не позволило строительным организациям выработать принципы деятельности в области инвестирования строительства. Оставшись в начале девяностых без достаточного объема работ и государственного финансирования, строительные организации и предприятия были поставлены на грань выживания. В исследованиях того времени основной акцент сделан на формировании новой системы управления, введении управления проектами в деятельность строительных предприятий, оптимизации строительного производства в соответствии с новыми условиями хозяйствования, разработке рыночных стратегий в деятельности строительных предприятий, вопросе инвестиционной деятельности в строительстве, развитии жилищного строительства. Решением перечисленных проблем занимались Г.С. Волынский, В.Ф. Залунин, Г.И. Онищук, В.И. Торкатюк, Р.Б. Тян, С.А. Ушацкий, Л.М. Шутенко [11, 15, 16, 25].

Таким образом, каждый исторический этап развития страны, выдвигая конкретные цели перед строительной отраслью, очерчивал и основные вопросы научных исследований в области строительства и работы строительного комплекса страны и отдельных регионов (табл. 2).

Обзор работ последних лет дает возможность обрисовать вопросы, стоящие в центре внимания исследователей и касающиеся функционирования строительных организаций в современных условиях, а также разделить эти работы на несколько направлений: во-первых, это разработка стратегии и тактики деятельности строительных организаций в рыночных условиях; во-вторых, поиск путей повышения эффективности управления строительными предприятиями; в-третьих, разработка системы инвестирования строительства в целом и системы инвестирования жилищного строительства в частности; в-четвертых, формирование принципов инновационного развития строительства. Важным остается вопрос нормативно-правовой базы осуществления деятельности как строительного комплекса в целом, так и его составляющих. На современном этапе развития экономики Украины в направлении формирования законодательной базы осуществления строительной деятельности и застройки территорий произошел существенный сдвиг.

Во многих исследованиях о функционировании строительных предприятий и организаций подчеркивается важность развития капитального строительства, что, в свою очередь служит основой для развития национальной экономики в целом. В то же время среди рассмотренных работ лишь незначительная часть акцентирует внимание на региональных особенностях деятельности строительного комплекса [10, 11, 12, 16, 19, 20].

Таким образом, исторические условия становления строительной отрасли обусловили способы проведения строительных работ, специализацию и организационные основы функционирования строительного комплекса страны и большинства регионов.

В период становления строительного комплекса Украины сформировалась узкая специализация предприятий строительного комплекса, появились малоподвижные большие тресты и организации, что отразилось на работе современного строительного комплекса в новых условиях хозяйствования.

Повышение эффективности функционирования строительного комплекса связано с усовершенствованием территориальной организации его деятельности в регионе любого уровня.

Основными формами организации строительной деятельности в регионе любого уровня являются строительный комплекс и строительный кластер. Несмотря на развитие нового подхода к функционированию организации, формирующейся в виде строительных кластеров, основной функциональной формой остается строительный комплекс.

Литература

1. Барановский, А. П. Организация и планирование строительного производства / А. П. Барановський. — М.: Стройиздат, 1948. — 362 с.

2. Барановский, А. П. Проектирование организации производства работ / А. П. Барановский. — М.: Союзстандартжилстрой НКТ СССР, 1932. — 32 с.

3. Баранников, А. Ф. Организация управляемых производственных систем в строительстве / А. Ф. Баранников. — К.: «Будівельник», 1974. — 168 с.

4. Будников, М. С. Назревшие вопросы организации потока в массовом жилищном строительстве / М. С. Будников. — М.: Академия строительства и архитектуры: Материалы ко 2-й сессии общего собрания членов Академии строительства и архитектуры СССР, 1957. — 22 с.

5. Будников, М. С. Назревшие вопросы организации потока в массовом жилищном строительстве / М. С. Будников. — М.: Материалы Всесоюзного совещания по строительству, Госстройиздат, 1958. — 28 с.

6. Будников, М. С. Поточный метод индустриального жилищного строительства / М. С. Будников. — М.: Академия строительства и архитектуры: Матери-

Таблица 2 — Этапы исследования вопросов деятельности строительного комплекса в отечественной науке

Период	Характеристика исторического периода	Основные цели и направления исследований	Авторы	Основные вопросы исследований	Основной способ организации проведения строительства
30–40-е гг. XX в.	период индустриализации и широкомасштабного промышленного строительства, оформление административно-командной системы управления народным хозяйством	вопрос интенсификации строительного производства, обоснование планов строительного производства, рационализация строительных работ, становление скоростных методов строительства и подрядных способов проведения работ	Барановский А. П., Неровецкий А. И.	организации строительства и проведения строительных работ	хозяйственный способ, становление подрядного способа
50–60-е гг. XX в.	период восстановления народного хозяйства в послевоенные годы, развитие массового жилищного строительства; административно-командная система управления народным хозяйством	вопрос эффективной организации производственной базы строительства, развитие поточного строительства, активизация массового жилищного строительства на базе комплексных потоков, становление типового строительства, развитие и углубление специализации строительных организаций	Неровецкий А. И., Будников М. С., Рыбальский В. И.	теория потоков, вопрос эффективной организации поточного строительства	подрядный способ, появление четкой специализации строительных предприятий и организаций
Кон. 70-х – сер. 80- гг. XX в.	система тотального контроля и планирования народного хозяйства, период «застоя»	вопрос повышения эффективности организационной структуры строительной организации, усовершенствование системы управления, эффективности и обоснованности управленческих решений, применение теории систем и системно-целевого проектирования на базе математических методов в исследовании строительных организаций, применение методов АСУ в практической деятельности строительных организаций	Балицкий В. С., Баранников А. Ф., Дикман Л. Г., Гусаков А. А., Педан М. П., Рыбальский В. И., Цай Т. Н, Торкатюк В. И.	перестройка организационной и управленческой структуры строительных организаций, АСУ строительных предприятий	подрядный способ, четкое оформление подрядных и субподрядных организаций
Кон. 80-х – нач. 2000 гг.	период становления Украины как независимого государства, перехода к рыночным отношениям, смены условий хозяйствования	вопрос смены условий хозяйствования строительных организаций, стратегии и тактики строительных предприятий в рыночных условиях, формирования новых организационных структур, вопрос инвестирования строительства и активизации инвестиционной деятельности в строительной отрасли, инновационное развитие строительных предприятий, решение вопросов жилищного строительства и ипотечного кредитования	Волынский Г. С., Залунин В. Ф., Онищук Г. И., Торкатюк В. И., Тян Р. Б., Ушацкий С. А, Шутенко Л. М.	стратегия и тактика деятельности строительных предприятий в рыночных условиях	подрядный способ

алы V сессии Академии строительства и архитектуры СССР по вопросам индустриализации строительства, 1959. — 14 с.

7. Будников, М. С. Пути развития теории строительного потока / М. С. Будников. — К.: Академия строительства и архитектуры: Материалы VI сессии Академии строительства и архитектуры СССР, 1962. — 23 с.

8. Гусаков, А. А. Системотехника в строительстве / А. А. Гусаков. — М.: Стройиздат, 1983. — 440 с.

9. Дикман, Л. г. Организация, планирование и управление строительным производством: учеб. для строит. вузов и фак-в / Л. г. Дикман. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Высшая школа, 1982. — 480 с.

10. Дубіщев, В. П. Територіальні особливості формування інвестиційно — будівельного комплексу / В. П. Дубіщев//Економіка: проблеми теорії і практики: Зб. наук. праць. — Вип. 236: в 5 т. — Т. 5. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. — С. 1269–1280.

11. Залунин, В. Ф. Стратегия и тактика строительных фирм в рыночных условиях / В. Ф.Залунин. — Днепропетровск: Наука и образование, 1998. — 230 с.

12. Лужко, Е. В. Методологические основы формирования моделей развития предприятий строительного комплекса в условиях глобальных изменений / Е. В. Лужко, Л. К. Глиненко // Економіка будівництва. — 2006. — № 2. — С. 18–23.

13. Неровецкий, А. Организация производственной базы для строительства колхозного города имени И.В. Сталина Черкасского района Киевской области / А. Неровецький. — М.: «Московский рабочий», 1950. — 24 с.

14. Неровецкий, А. И. Основы строительного производства /А.И. Неровецький. — Харьков–Киев: Государственное научно-техническое издательство Украины, 1934. — 517 с.

15. Онищук, Г. І. Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика / Г. І. Онищук ; НАН України, Рада з вивчення продуктивних сил України. — К.: Наук. Світ, 2002. — 439 с.

16. Оптимизация управления процессом деятельности строительного предприятия: Монография / Торкатюк В. И., [и др.]; под общ. ред. В. И. Торкатюка. — Харьков: ХНАГХ,2004. — 552 с.

17. Педан, М. П. Строительно–производственные комплексы / М. П. Педан. — К.: Вища школа, 1980. — 208 с.

18. Педан, М. П. Экономика строительства / М.П. Педан.— М.: Стройиздат, 1987. — 571 с.

19. Пушкар, Т. А. Особливості формування територіальних будівельних кластерів на прикладі Харківського регіону /Т. А. Пушкар // Економічні науки: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць. Випуск 219: в 4 томах. — Том 2. — Дніпропетровськ, ДНУ, 2006. — с. 468–476.

20. Пушкар, Т. А. Економіко-правові аспекти розвитку будівельної діяльності в Україні /Т. А. Пушкар // Економіка розвитку. № 4 (40) — 2006. — С. 45–48.

21. Рыбальский, В. И Поточность в строительстве предприятий угольной промышленности /В. И. Рыбальский. — М.: Углетехиздат, 1957. — 107 с.

22. Рыбальский, В. И Кибернетика в строительстве / В. И. Рыбальский. — К.: Будивельник,1975. — 232 с.

23. Торкатюк, В. И. Оптимизация высотного строительства /В.И. Торкатюк, Т. Н. Шорко. — Харьков: Прапор, 1984. — 56 с.

24. Ушацький, С. А. Основи управління / С. А. Ушацький, В. Б. Яковенко. — К.: ІСДО, 1994. — 72 с.

25. Цай, Т. Н. Организация, экономика и управления строительством / Т. Н. Цай [и др.] ; под общ. ред. Т. Н. Цая. — М.: Стройиздат, 1984. — 367 с.

Материал поступил в редакцию 11.02.2014.

Политическая полиция Северо-Западного края в годы Первой мировой войны

Гронский Александр Дмитриевич,
кандидат исторических наук, доцент кафедры гуманитарных дисциплин Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники (г.Минск, Беларусь)

В статье анализируется деятельность полиции и жандармерии, контрразведки и других спецслужб в годы Первой мировой войны. Рассматриваются направления деятельности, оценивается ее эффективность. Статья приурочена к юбилею Первой мировой войны, известной по русской дореволюционной и эмигрантской историографии как Вторая Отечественная война.

The article examines the activities of the police and gendarmerie, counterintelligence and other intelligence agencies in the First World War. Directions of activity to assess its effectiveness. Article dedicated to the anniversary of the First World War, known by pre-revolutionary russian and emigre historiography as the Second Patriotic War.

Западные границы Российской империи всегда представляли интерес для разведок соседних держав, поэтому на территории Привислинского, Северо- и Юго-Западного краев российское командование обращало особое внимание. В 1911 г. в России были сформированы первые контрразведывательные отделения (КРО). Причем армейские структуры, ранее поиском разведчиков противника профессионально не занимавшиеся, предложили должности начальников КРО жандармским офицерам, имевшим опыт агентурной работы, сыска, наблюдения.

Территория Белоруссии входила в состав Виленского военного округа, расформированного в 1914 г. с началом Первой мировой войны. Свои интересы здесь имели соседние государства — Пруссия и Австро-Венгрия, которые стремились получить как можно более точные сведения о состоянии российских вооруженных сил, особенно на границе. Зарубежные разведки привлекали для своих целей русских революционеров и представителей различных национальных движений, особенно радикальных. Кроме того, часть агентов работала не из политических, а из финансовых соображений. В основном этим занималось еврейское население Российской империи [13, с. 56]. Исходя из этого, политический сыск в Виленском военном округе столкнулся с тем, что ему пришлось контролировать достаточно широкий круг подозреваемых.

Накануне Первой мировой войны контрразведка испытывала постоянные сложности с личным составом. Начальники отделений, командированные из корпуса жандармов, не всегда имели практику контрразведывательной работы. Еще хуже обстояло дело с армейскими офицерами, вообще не имевшими подобного опыта. Ни жандармы, ни военные не хотели командировать в КРО лучшие кадры. Они были нужны на старых местах службы, да и сами офицеры не стремились туда по причине бесперспективности карьерного роста [4, с. 136].

Жандармские офицеры командировались в органы армейской контрразведки, выполняя функции начальников КРО при штабах военных округов. Контрразведывательное отделение при штабе Виленского военного округа возглавлял ротмистр Беловодский. Структура отделения насчитывала около 50 сотрудников, основная масса которых работала в штабах, войсках и населенных пунктах приграничной полосы. КРО Виленского военного округа имело свою агентуру и за рубежом, в частности в Кенигсберге, Вене и других городах Германии и Австро-Венгрии. С началом войны по мобилизационному плану территория Белоруссии вошла в состав двух военных округов: Минского и Двинского. Контрразведывательные органы были созданы при штабах не только округов, но и армий. Это привело к дефициту профессиональных контрразведчиков, поэтому в КРО стали попадать случайные люди, на что обратил внимание начальник Витебского ГЖУ Шульц. Все же, несмотря на это, контрразведка очень сильно осложняла работу иностранных разведслужб.

При решении своих специфических вопросов и разведчики, и контрразведчики обращались за сведениями к жандармам губернских управлений. Губернские жандармские управления поставляли интересующую военных информацию, проверяли и уточняли присланные ими сведения. Интересы разведки были самыми разнообразными. Ей требовалась информация о составе семей военнослужащих, подозреваемых в революционной деятельности и сотрудничестве с противником, также разведчиков интересовали социальное положение подозреваемых, девичьи фамилии их жен. Разведка интересовалась не только нравственностью и благонадежностью уже попавших в плен военнослужащих, но и подозрительных людей, находившихся в тот момент в русской армии [2, № 3638, л. 74].

Близость фронта, загруженность полиции и, возможно, обычные бюрократические проволочки заставляли разведчиков повторять свои просьбы по 2–3 раза. Телеграммы терялись в потоке другой информации, попадали не по тому адресу. Это усложняло работу разведки и контрразведки. Информация, которую жандармам предлагалось проверить, была не всегда точной. Например, разведчики путали фамилии, имена, профессии подозреваемых. Все эти ошибки жандармы методично исправляли, отправляя информацию в разведотделения. Однако это не мешало разведчикам снова и снова просить жандармов проверять неточно поданные сведения [2, № 3638, л. 74, 77].

С началом войны произошел всплеск патриотических настроений, и многие жандармские офицеры, желая быть поближе к передовой, подали рапорты с просьбой перевести их в органы контрразведки. Из-за большого количества рапортов руководство Отдельного корпуса жандармов специально разъясняло желающим, что жандармские управления и охранные отделения также имеют отношение к защите государства, но только внутренней [5, т. 2, с. 354]. Деятельность политической полиции расширилась. Теперь она выполняла просьбы военных по контролю за подозреваемыми в шпионской деятельности, арестовывала лиц, обвиняемых контрразведкой в сборе сведений в пользу противника, поставляла интересующую разведку и контрразведку информацию.

Во время войны всем мобилизованным частям было увеличено довольствие. Жандармское руководство обратилось к военному командованию с ходатайством о признании мобилизованными ГЖУ, расположенных на театре военных действий. Однако жандармам отказали, мотивировав это тем, что мобилизованными считаются только полевые управления, хотя и Главное управление, и Штаб корпуса жандармов были признаны мобилизованными, не являясь полевыми управлениями. Из жандармских управлений мобилизованными считались лишь те, которые располагались в пограничных с Германией и Австро-Венгрией местностях [9, д. 10, л. 157, 159].

Одним из первых контрразведывательных мероприятий начала войны была массовая депортация вглубь России австрийских и немецких подданных, оказавшихся в приграничных районах. Процесс коснулся также и некоторых российских подданных немецкого происхождения. Это создало почву для недовольства среди перемещенных лиц, что, в конечном счете, могло стимулировать рост шпионажа в этой среде. Тем не менее, от депортации был получен большой положительный эффект. Так, по утверждению австрийских разведчиков, это мероприятие «невероятно осложнило» деятельность австро-венгерской разведки в прифронтовой зоне [4, с. 139].

В октябре 1914 г. в белорусских губерниях у австрийских и немецких подданных было изъято все огнестрельное оружие и документы на право владения им. Исключение составляли только охотники, которым выдавались срочные свидетельства. Операцию потребовали провести очень быстро, все жалобы тут же направлялись губернатору с заключением жандармских или полицейских офицеров [9, д. 10, л. 136].

Русская контрразведка постепенно становилась более профессиональной. С началом войны она была усилена командированными в армию жандармскими офицерами. Однако к концу 1915 г. удар по ее престижу нанесла сама российская власть. Правящие верхи почему-то решили, что пошатнувшееся единство общества может спасти тотальная шпиономания. Население постепенно стали приучать к тому, что шпионы находятся повсюду. Под этот набирающий обороты маховик попал даже военный министр В.А. Сухомлинов. После его отставки общество готово было поверить во все. Появились слухи, что шпионы существуют даже среди представителей императорской фамилии [4, с. 275].

Шпиономания сказалась и на работе КРО. С 1915 г. контрразведка все больше стала превращаться в структуру, дублирующую политическую полицию. Контрразведчики занимались борьбой со спекуляцией, дороговизной, политической пропагандой и даже рабочим движением. Причем происходило это не потому, что контрразведкой руководили жандармские офицеры, а из-за

требования военных властей заниматься подобными делами в качестве первоочередной задачи. По мере расширения деятельности КРО начал быстро увеличиваться и их штат. Естественно, что туда опять стали попадать непрофессионалы. Особенно активный рост численности личного состава контрразведывательных отделений начался с 1916 г. [4, с. 283].

К началу 1917 г. контрразведка стала жить практически независимой от армии жизнью, не признавая никакого подчинения. Тем не менее, ее работа была достаточно эффективной. По признанию руководителя германской разведки Николаи, немцы все время нуждались в глубокой разведке, а она так и не принесла больших результатов [4, с. 327].

Профессионализм жандармских офицеров военные использовали не только для контрразведывательных целей, но и для руководства военной разведкой за рубежом. Например, накануне войны в Швейцарии была создана тайная разведорганизация под руководством бывшего жандармского полковника М.Ф. Коттена, который специально ушел в отставку. Однако она была раскрыта в августе 1914 г. [1, т. 2, с. 488]. Также некоторые жандармские офицеры, отлично владеющие немецким языком, посылались в тыл немецких войск. Они под видом коммерсантов объезжали интересующие российских военных районы и собирали самую разнообразную информацию. Они действовали не только в тылу войск противника, но и собственно на территории Германии. Например, жандармскими разведчиками поставлялись сведения о прохождении воинского призыва в немецкой армии, о настроениях мирных граждан стран Тройственного союза и т. д. [5, т. 2, с. 515].

С началом Первой мировой войны усиленную помощь военным стала оказывать Заграничная агентура Департамента полиции. Если ранее ей запрещалась разведывательная и контрразведывательная деятельность, то с августа 1914 г. она стала необходима. Также на нее были возложены некоторые функции военной цензуры. Для более быстрого выполнения просьб военных Заграничная агентура установила связь с представителем русской разведки в Париже. Однако разведдеятельность этого подразделения Департамента полиции не принесла больших результатов, так как необходимого опыта служащие зарубежной агентуры не имели [3, с. 108]. Заграничная агентура в основном действовала в странах, куда эмигрировали русские революционеры (во Франции, Швейцарии, Британии), во время войны эти государства являлись союзниками России, и Заграничная агентура, кроме слежки за революционерами, собирала на территории этих государств всевозможную информацию военного характера, которая могла бы помочь деятельности русской разведки. Сведения о сотрудничестве некоторых российских революционных партий (РСДРП, а также польские и финские националисты) с немецкой разведкой заставляли обращать на представителей этих партий повышенное внимание. Действовала Заграничная агентура и в Германии, но там ей пришлось переходить на нелегальное положение. Кроме того, в декабре 1916 г. по причине симпатий Швеции к странам Тройственного союза была организована агентура в странах Скандинавии. Однако проявить себя она не успела [3, с. 110]. В феврале 1917 г. Заграничная агентура прекратила свое существование вместе с ликвидацией Департамента полиции. Следует заметить, что, хотя Заграничная агентура требовала огромных средств, она работала достаточно эффективно практически на всем протяжении своего существования. Информация о жизни и планах русских революционеров постоянно поставлялась в Департамент полиции, в некоторых странах Европы служащими политической полиции в местной прессе проводились акции, направленные на дискредитацию революционеров-эмигрантов.

Однако основной функцией политической полиции оставалась работа внутри страны, на которую, естественно, накладывалась военная специфика. С началом Первой мировой войны по империи прошла всеобщая мобилизация, которая поставила под ружье вчерашних крестьян и рабочих. Огромное скопление вооруженных людей в прифронтовых губерниях Российской империи прибавило работы местным органам полиции и жандармерии. Взаимодействие армии с политической полицией усилилось. Для того чтобы информация, адресованная в структуры политической полиции, не задерживалась и как можно быстрее достигала адресата, для начальников ГЖУ на телеграфе был установлен особый адрес «НАЧЖАНД» [9, д. 10, л. 161], а в жандармские управления поступали все приказы того военного округа, на территории которого это управление располагалось [9, д. 10, л. 81, 142].

Практически с момента начала мобилизации в армию попадали революционно настроенные элементы, а также пацифисты [2, № 4369/41]. Кроме того, революционеры-пропагандисты вели агитацию среди солдат. Жандармы задерживали их и помещали под стражу до окончания расследования. Интерес представляет то, что агитаторы не

получали серьезного наказания. Например, некто И. Гурвич, занимавшийся в 1914 г. пропагандой среди военнослужащих, задерживался за аналогичную деятельность и ранее. Однако его все же выпустили под залог, а после рассмотрения дела он получил наказание в виде четырехмесячного содержания под стражей с учетом предварительного заключения. Вещественные доказательства после окончания дела были уничтожены [10, д. 58, л. 11].

Также возникали проблемы с мобилизованными. Временами они носили чисто бытовой характер. Так, эшелоны с новобранцами иногда задерживались на станциях из-за плотного железнодорожного движения, что давало лишнюю работу полиции. Например, на станции Пуховичи новобранцы разошлись по поселку и принялись грабить лавки и сады. Жандармский унтер-офицер в этот момент был возле состава и не знал, что делается в поселке. Туда направился пристав с 15 стражниками, которые и навели порядок [2, д. 18, л. 252, 252 об].

Особое внимание и армейские, и жандармские органы уделяли молодежи досрочных призывов. Требования сбора сведений об этой категории лиц всегда сопровождались пометкой: «К выполнению отнестись с особым вниманием и особой тщательностью» [2, № 3638, л. 608, 630, 633]. О призывнике, обратившем на себя внимание контрразведки, собиралась буквально вся информация: политическая благонадежность призывника, его жены (если женат), родителей, других родственников, которые «обращали на себя внимание властей». Также выяснялось вероисповедание призывника и его супруги, проверялось наличие паспорта и уточнялось место жительства [2, № 3638, л. 10].

Жандармами расследовались и такие случаи, когда призывники не стремились попасть на фронт. Например, в 1916 г. некто Лыбанов захотел пойти на службу в полицейскую стражу. Начальник Могилевского ГЖУ попросил своего помощника выяснить, не делается ли это с целью избегнуть призыва на военную службу. Проведенное расследование показало, что именно это является единственной причиной такого желания [2, № 3638, л. 71, 71 об.].

Вскоре в прифронтовых губерниях появилась еще одна проблема — дезертиры. При остановках санитарных поездов на семафорах из вагонов убегали некоторые легкораненые солдаты. Они возвращались в свои деревни или бродили по окрестностям в районе места побега. 9 декабря 1914 г. штаб Корпуса жандармов обязал свои местные подразделения обратить серьезное внимание на пресечение этого, а 17 декабря такое же распоряжение получила полиция. О побегах раненых жандармы должны были сообщать в штаб Корпуса, в ближайшие жандармские управления и губернаторам, которые, в свою очередь, передавали эту информацию полиции [9, д. 10, л. 139, 145, 145 об].

Проблема с дезертирами существовала вплоть до выхода России из войны. Методы поимки дезертиров становились все более изощренными. Так, в декабре 1916 г. в Полоцке полицейская стража оцепляла отдельные районы города и проводила облавы, которые длились на протяжении месяца. В результате было арестовано 80 дезертиров и 195 уклоняющихся. Подобные облавы проводили в Полоцком и других уездах Витебской губернии. Так, только за декабрь 1916 г. в Люцинском уезде было задержано — 40, Городокском — 47, Витебском — 54, а в самом Витебске — 25 человек. Однако проблема борьбы с дезертирством так и не была решена [8, д. 103, л. 9, 10]. Также полиция разыскивала военнослужащих, совершивших уголовные преступления. Так, в феврале 1917 г. вольноопределяющийся Лихачев убил офицера и бежал из части. Воинское командование срочно сообщило об этом минскому губернатору, а тот, в свою очередь, — полицмейстеру [6, д. 15, л. 553].

Дезертиры и отставшие от своих частей солдаты часто совершали разбойные нападения на мирное население, пытаясь добыть себе пищу и деньги. С этим боролись как полиция, так и жандармы. Причем, если обыватели смирялись со случившимся и даже не заявляли в полицию, то защитники правопорядка, узнав об этом, добивались того, чтобы пострадавшие все-таки провели опознание солдат, бывших в тот момент в командировках в их местности. Однако в большинстве случаев эти опознания ничем не заканчивались. Видимо, преступления совершались именно дезертирами и отставшими от своих частей нижними чинами, а не командированными солдатами [9, д. 18, л. 15–16 об, 21, 22]. Сами военные, понимая, что дезертиры могут создать у населения негативное отношение к армии, обязывались оказывать полиции посильную помощь в расследовании этих дел [9, д. 18, л. 17].

Кроме того, проблемы политической полиции доставляли и мирные граждане, поскольку у населения хранилось много различного оружия, в том числе и неразорвавшиеся снаряды, подобранные на местах боев. Не представляя, что они могут нести опасность, их гражданские владельцы показывали снаряды гостям, бросали на пол в при-

сутствии любопытствующих. Естественно, что такое обращение с боеприпасами было чревато частыми взрывами. Обычно жертв было немного, поскольку население подбирало в основном мелкокалиберные снаряды, так как их было легче переносить и хранить. Жандармы расследовали случаи взрывов при неосторожном обращении гражданских лиц с боеприпасами, выясняя, кто, откуда и для какой цели подбирал снаряды. Также жандармам было поручено пресекать всякие попытки сбыта военнослужащими казенного имущества, поскольку солдаты продавали различные вещи своей амуниции, заменяя ее негодной [9, д. 10, л. 148–149 об, 151; д. 63, л. 19, 23]. В губерниях, находящихся на военном положении, была распространена и продажа трофейного оружия, в основном австрийского, которое продавали как военные, так и гражданское население [9, д. 10, л. 149, 150].

В прифронтовой зоне в обязанности полиции входила и проверка документов у лиц, прибывших в районы расположения армейских частей. Полицейские и жандармы следили за действиями немецкой авиации, сообщали о разрушениях после бомбежек, охраняли военные позиции. Распространяли жандармы и информацию о положении русских пленных в австрийских лагерях, а также занимались поиском военнопленных солдат противника, бежавших с работ, на которые их поставило русское командование [6, д. 15, л. 540; 9, д. 10, л. 165–167 об.]. Жандармы следили и за людьми, потенциально способными оказать разлагающее влияние на армию. Например, в Могилевскую губернию в 1916 г. прибыл некто Израилевич. Начальник ГЖУ тут же приказал установить за ним наблюдение, так как какой-то Израилевич в 1906 г. был заподозрен в подстрекательской деятельности среди новобранцев [2, № 3638, л. 38].

Также жандармам приходилось следить и за государственными чиновниками, которым иногда приходилось посещать места непосредственного расположения русской армии. Военные к таким посещениям относились крайне подозрительно. Государственные служащие, имеющие доступ в «населенные пункты запрещенного района», могли собирать сведения в пользу противника. Особенно подозрительно военные относились к чиновникам с явно немецкими фамилиями. Например, зимой 1916–1917 гг. помощник надзирателя третьего округа надворный советник Б. фон Рихтер попросил разрешения посещать «запретный район» по делам службы. Свое желание надзиратель мотивировал необходимостью борьбы с нарушениями акцизных уставов. Военные обратились к витебскому губернатору с просьбой предоставить сведения о фон Рихтере. Губернатор, в свою очередь, запросил об этом управляющего акцизными сборами. Интересно, что сведения о надворном советнике с немецкой фамилией, желающем отправиться в район непосредственного размещения боевых частей, военные не запросили ни у полиции, ни у жандармов. Проверка Рихтера тянулась до начала марта 1917 г., когда прекратилась сама собой. Так и осталось неясным, чем было вызвано желание чиновника побороться с нарушениями акцизных уставов в местах расположения фронтовых частей [8, д. 112, л. 72–78].

Блюстители порядка следили не только за поведением гражданского населения, но и за деятельностью противника. Так, минская полиция наблюдала за немецкими аэропланами над городом и за противодействием им русской позиционной артиллерии. Всю эту информацию полицмейстер передавал в канцелярию Главного начальника снабжений армий Западного фронта. Однако помощь армейским структурам даже во время войны не являлась для жандармов губернских управлений первостепенной деятельностью. Такое положение дел наблюдалось даже на территории прифронтовой Могилевской губернии, в административном центре которой в то время располагалась ставка Главнокомандующего.

Таким образом, жандармерия контролировала политическую благонадежность военнослужащих, а во время войны — оказывала армии существенную помощь, выполняя некоторые виды деятельности, направленные на сотрудничество с военными. К сфере деятельности жандармерии относились и такие виды деятельности, как борьба с военным шпионажем, поскольку он мог повредить государственной безопасности, а также сбор сведений о всевозможных происшествиях в прифронтовых районах.

С началом военных действий правительство стало уделять особое внимание настроениям рабочих на предприятиях оборонного характера и железных дорогах. Меры безопасности были усилены и в белорусских губерниях, находящихся в непосредственной близости к фронту. Вся деятельность по поддержанию порядка на железных дорогах, борьба с преступностью в полосе отчуждения, контроль за благонадежностью железнодорожных служащих продолжали оставаться в ведении жандармских полицейских управлений железных дорог (ЖПУ ж/д). Несмотря на ухудшившуюся с началом войны экономическую ситуацию, эвакуацию железнодорожных рабочих

и служащих из прифронтовых районов на восток Белоруссии (в первую очередь в Витебскую губернию) белорусские железнодорожники не вели какой-либо серьезной борьбы за повышение своего экономического положения. Лишь во второй половине 1916 г. железнодорожные жандармы Витебска столкнулись с экономическими забастовками рабочих механических мастерских. Забастовщики избрали представителей, чтобы донести свои проблемы до начальства, но в последний момент испугались, что руководство железной дороги будет проводить постоянное давление на выборных, и поэтому прекратили работу, потребовав к себе жандармского офицера и коменданта станции. Последние немедленно прибыли в мастерские, где рабочие объяснили им мотивы забастовки. Начальник жандармского отделения полковник Смирницкий напомнил рабочим, что их действия идут только на пользу противнику. Он предложил возобновить работу, а свои требования изложить лично ему через выборных. Полковник пообещал лично довести эти жалобы до железнодорожного начальства, а результат сообщить рабочим. Для этого Смирницкий собирался еще раз зайти в мастерские.

При расследовании жалоб оказалось, что рабочие на самом деле не получали надбавок к зарплате. Кроме того, были найдены и другие недостатки. К ноябрю 1916 г. конфликт был полностью улажен, однако жандармы провели расследование и установили зачинщиков. По причине того, что забастовка была спонтанной, никаких репрессий не последовало, но все же, как средство большего контроля было предложено усилить агентурное наблюдение за рабочими [2, № 4360/1, л. 1].

Этот случай был не единственным. В сентябре 1916 г. в мастерских станции Витебск забастовали 300 человек. Они предъявили своему инженеру экономические требования и бросили работу. Забастовщики решили пойти по уже проторенному пути и потребовали встречи с начальником железнодорожного жандармского отделения полковником Смирницким. Офицер выслушал жалобы и попросил рабочих вернуться на свои места. После разговора с жандармом конфликт был тут же улажен [2, № 4369/21, л. 1].

Железные дороги являлись стратегическим объектом, поэтому жандармы очень пристально следили за ситуацией на них. По железной дороге частные предприятия перевозили для заказчиков ящики с охотничьим оружием. Отправляемый груз жандармы не проверяли, если поставщик ручался за то, что в ящике содержатся только предметы, указанные в описи. Однако при получении груза жандармский унтер-офицер обязательно присутствовал во время вскрытия ящика и проверял по описи наличие оружия, подтверждая отсутствие там посторонних предметов [11, д. 2, л. 10, 11 об., 12, 39]. Случалось, что оружие по железной дороге доставлялось и нелегально военнослужащими полевых подвижных госпиталей в санитарных поездах. В основном это были трофейные австрийские винтовки. Когда жандармы получали подобную информацию, они изымали оружие [11, д. 2, л. 3]. Иногда случались происшествия и в пассажирских поездах. Так, багажный кассир обратил внимание на две небольшие, но очень тяжелые корзины, закрытые на замок, и предложил их хозяину осмотреть их. Владелец сказал, что принесет ключ, ушел, но так и не вернулся. Кассир сообщил о корзинах жандармскому унтер-офицеру, который при понятых вскрыл их. Внутри оказалось 13 коробок охотничьего пороха [11, д. 2, л. 31–34].

Иногда в работе жандармов случались и чрезвычайные происшествия. Так, в начале 1917 г. на одной из станций Северо-Западной железной дороги под колеса набирающего ход поезда попал ефрейтор продовольственного транспорта. Он пытался на ходу перескочить из вагона в вагон, но сорвался. Находящийся неподалеку жандармский унтер-офицер Ломако, подвергая свою жизнь явной опасности, вытащил солдата из-под колес. Жандарм составил рапорт о происшествии, на основании которого жандармское начальство представило Ломако к награде, проведя перед этим опросы свидетелей. Начальство устанавливало, действительно ли спасение происходило с риском для жизни. Только после того, как все показания подтвердили геройский поступок жандарма, он был представлен к награде [8, д. 55, л. 141–144].

В период военного времени к той деятельности, которой жандармская железнодорожная полиция занималась в мирных условиях, добавились еще и специфические обязанности, например, противодействие шпионажу и диверсионной деятельности противника на железных дорогах. С самого начала войны немцы начали использовать сирот-подростков — как мальчиков, так и девочек — для краж офицерских сумок в поездах. Попытка оказалась неудачной, поскольку подростков одевали в одинаковое платье, и жандармские унтер-офицеры на железных дорогах задерживали малолетних шпионов [13, с. 55]. Однако в поездах встречались и «мирные» подростки, продававшие пассажирам разнообразные мелочи. Для того, чтобы у них не возникало проблем при этом, им выдавали специальные временные удостовере-

ния, которые разрешали продажу чего-либо на отдельных участках дороги. Удостоверения были именными, не предназначались для передачи другим лицам и по истечении срока действия должны были быть возвращены по месту выдачи [2, № 23878/7, л. 1].

Для противодействия диверсионной деятельности противника в губерниях, расположенных в прифронтовой зоне, власти организовали охрану железнодорожного полотна специальными сторожами из крестьян и мещан, что должно было освободить жандармских железнодорожных унтер-офицеров от дополнительной нагрузки.

Непосредственная близость белорусских губерний к фронту вызывала у многих людей ощущение опасности. Для того чтобы почувствовать себя хоть как-то защищенным, население начало приобретать всевозможное оружие. Это веяние не обошло стороной и железнодорожных служащих. Они начали направлять многочисленные просьбы начальникам ЖПУ и их отделений с целью получить разрешение на хранение и ношение оружия. Причем некоторые просители сначала покупали оружие, а потом просили разрешение на его хранение. Основная же масса желающих поступала наоборот [11, д. 2, л. 1, 2]. Обычно указывалось, что ружья приобретались для охоты, однако большинство просителей ранее охотой не занималось. Все просьбы рассматривались жандармской железнодорожной полицией, но разрешения на приобретение, хранение и ношение оружия выдавались только лишь тем, кто «вполне благонадежен и действительно охотник». Интересно заметить, что основной причиной отказов в выдаче разрешений было то, что вполне политически благонадежные просители не занимались охотой. Купленное уже оружие, на которое не было получено разрешения, изымалось станционными жандармскими унтер-офицерами. Его владельцам предлагали продать ружья тем, кто на самом деле является охотником [11, д. 2, л. 1]. Некоторая часть железнодорожников решила обзавестись более компактным оружием — револьверами. В своих прошениях к жандармским офицерам они уже писали не об охоте, а о самозащите. Так, один из старост 54-го околотка 12-го участка пути попросил разрешения на ношение револьвера ввиду неспокойного нынешнего времени и того, что иногда старосте приходится передвигаться по участку ночью. Эту просьбу поддержал инженер, однако жандармы, рассмотрев ее, отказали, решив, что «надобности в револьвере не встречается» [11, д. 2, л. 15, 15 об.]. Случались и курьезные обоснования желания приобрести револьверы. Например, один из железнодорожных служащих захотел вооружиться по причине развода с женой и уверенности, что она будет ему мстить. Кроме того, проситель писал, что возвращается со службы поздно, живет рядом с кладбищем, и иногда его преследуют до самой квартиры «какие-то темные личности». На резолюции жандармский офицер, не вдаваясь в психиатрические подробности, написал: «В … разрешении на право имения револьвера не вижу серьезной надобности» [11, д. 2, л. 36].

Кроме того, офицеры ЖПУ ж/д во время эвакуации обязаны были выдавать удостоверения на право получения квартирных денег для семей служащих, удостоверения личности подведомственных им унтер-офицеров, членов их семей, документы на провоз вещей и проезд конвоиров. Жандармы должны были охранять составы, предназначенные для эвакуации, следить за очередностью при посадке в вагоны. Офицеры также проверяли приготовленные к эвакуации эшелоны, чтобы в них перевозились только необходимые для жизнедеятельности эвакуируемых предметы, если же попадались иные вещи, то жандармы обязаны были «без всякого снисхождения выбрасывать ненужный хлам из вагонов» [11, д. 54, л. 1, 8, 22, 24].

Железнодорожные жандармы контролировали и способы досуга работников железной дороги. Например, через руки жандармской железнодорожной полиции проходили просьбы о проведении тех или иных мероприятий железнодорожных служащих. Жандармы контролировали их ход, а потом рапортовали об этом городскому полицмейстеру. При этом некоторые отчеты терялись. Разбирательства по фактам местонахождения отчетов велись неделями и даже месяцами. Так, жандармский отчет по поводу проведения музыкального вечера в мастерских Александровской железной дороги, прошедшего 26 декабря 1916 г. так и не был обнаружен к моменту начала Февральской революции [7, д. 1, л. 35, 35 об.].

Во время войны политической полиции пришлось усилить эффективность своих действий, вернув к жизни некоторые запрещенные ранее методы работы. Например, командир корпуса жандармов В.Ф. Джунковский, выступавший за искоренение секретной агентуры, с началом войны признал ее необходимость по некоторым направлениям полицейской деятельности. Например, повышенное внимание жандармских структур привлекла к себе выступившая против войны большевистская фракция РСДРП, поэтому

среди большевиков была усилена агентурная работа [12, с. 262].

В 1915 г. В.Ф. Джунковский вступил в конфликт с Г.Е. Распутиным и вскоре был отправлен в отставку. После чего сыск начал возрождаться: секретная агентура вновь начала давать большой объем информации, в том числе и в армии, что было очень важно, поскольку позиционная война располагала к нахождению войск на одном месте долгое время, а это влекло за собой усиление революционной и антивоенной пропаганды среди солдат. К 1915 г. революционное движение уже в полной мере восстановило свои силы, нейтрализованные в период 1905–1907 гг., и начало более активную деятельность.

Политическая полиция в условиях войны продолжала заниматься охраной государственной безопасности. Власти, понимая, что политический сыск не в состоянии качественно выполнять расширившиеся функции, решили начать реформирование политической и общей полиции. В конце 1916 г. был подготовлен ряд проектов, по которым численность личного состава полиции увеличивалась, усиливалось денежное содержание полицейских структур, жандармские офицеры освобождались от ряда обязанностей, которые не влекли за собой ослабление деятельности по охране государственной безопасности.

Таким образом, политический сыск во время Первой мировой войны занимаясь своими прямыми обязанностями, осуществлял также помощь органам военной разведки и контрразведки. Кроме того, часть жандармских офицеров была командирована в армию для руководства контрразведывательными отделениями, поскольку военные не имели опыта розыскной работы.

В целом же политический сыск в 1914 – начале 1917 гг. достаточно большое внимание обращал на сотрудничество с военными, выполняя их просьбы, расширил свои функции, но так и не смог в полной мере возродить эффективность секретной агентуры.

Литература

1. Алексеев, М. Военная разведка России от Рюрика до Николая II. В 2 т. — М.: ИД Русская разведка»; ИИА «Евразия», 1998.

2. Архивный фонд Национального музея истории и культуры Беларуси. — Ф. «Научно-вспомогательный». — ?

3. Брачев, В.С. Заграничная агентура Департамента полиции (1883–1917). — СПб.: Стомма, 2001. — 186 с.

4. Греков, Н.В. Русская контрразведка в 1905–1917 гг.: шпиономания и реальные проблемы. — М.: Московский общественный научный фонд; ООО «Издательский центр научных и учебных программ», 2000. — 356 с.

5. Джунковский, В.Ф. Воспоминания. В 2 т. — М.: Изд. им. Сабашниковых, 1997.

6. Национальный архив Республики Беларусь. Ф. 615 «Штаб минской городской милиции», оп. 1.

7. Национальный архив Республики Беларусь. — Ф. 615 «Штаб минской городской милиции», оп. 2.

8. НАРБ. — Ф. 622 «Витебский уездный комиссар Временного правительства», оп. 1.

9. Национальный исторический архив Республики Беларусь. — Ф. 705 «Минское жандармское управление», оп. 1.

10. НИАРБ. — Ф. 2499 «Витебское жандармское управление», оп. 1.

11. НИАРБ. — Ф. 3065 «Гомельское отделение Виленского жандармского полицейского управления», оп. 2.

12. Перегудова, З.И. Политический сыск России (1880–1917 гг.). — М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2000. — 432 с.

13. Филюшкин, А. Рус, не спи в гробу! // Родина. — 2000. — № 10. — С. 55–59.

Материал поступил в редакцию 20.02.2014.

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 17.04.2014.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 39,29. Уч.-изд. л. 33,36.
Тираж 500 экз. Заказ № 1342.

ОДО «Издательство “Четыре четверти”».
Свидетельство о государственное регистрации
издателя, изготовителя и распространителя печатных изданий
№ 1/139 от 08.01.2014, № 3/219 от 21.12.2013.
Ул. Б. Хмельницкого, 8-215, 220013, г. Минск.
Тел./факс: 331 25 42. E-mail: info@4-4.by.

Отпечатано в типографии ООО «Поликрафт».
Ул. Кнорина, 50, корп. 4, к. 401а, 220103, г. Минск.
ЛП 02330/0494199 от 03.04.2009.

© «Новая экономика», 2014
Цена договорная